

Raízes da Concentração Industrial em São Paulo

Raízes da Concentração Industrial em São Paulo

WILSON CANO

Quinta edição



UNICAMP
INSTITUTO DE ECONOMIA

WILSON CANO

**Raízes da concentração
industrial em
São Paulo**

UNICAMP

Reitor

José Tadeu Jorge

Vice-Reitor

Fernando Ferreira Costa

INSTITUTO DE ECONOMIA

Diretor

Márcio Percival Alves Pinto

Raízes da concentração industrial em São Paulo

Wilson Cano

Quinta edição

Campinas
Universidade Estadual de Campinas – Unicamp
Instituto de Economia – IE
2007

Obra publicada pelo Instituto de Economia da Unicamp.

1ª ed. 1977; 2ª ed. 1981; 3ª ed. 1990; 4ª ed. 1998.

Prêmio "Visconde de Cairú", do Instituto Roberto Simonsen (1977).

© Copyright 2007 – Wilson Cano

Projeto Gráfico-visual/Normalização

Célia Maria Passarelli

Revisão técnica

Wilson Cano

Revisão

Lúcia Morelli

Ficha catalográfica elaborada pelo Centro de Documentação – Cedoc
do Instituto de Economia da UNICAMP

338.098161 Cano, Wilson
C165r Raízes da concentração industrial em São Paulo / Wilson Cano.
5. ed. 5. ed. – Campinas, SP: Unicamp. IE, 2007.

ISBN 978-85-86215-64-3

1. Concentração industrial – São Paulo (Estado). 2. São Paulo (Estado) – Indústrias – História. 3. São Paulo (Estado) – Condições econômicas. I. Título.



UNICAMP

Universidade Estadual de Campinas

Instituto de Economia (www.eco.unicamp.br)

✉ Caixa Postal 6135 ☎ (019) 3521.5708 📠 (019) 3521-5813 📧 public@eco.unicamp.br
13083-970 – Campinas, São Paulo – Brasil

Sumário

Prefácio à quarta edição	7
Prefácio à terceira edição	9
Prefácio à segunda edição	13
Prefácio	15
Introdução	19
1 Complexo cafeeiro paulista e alguns complexos regionais	25
1.1 Formação e expansão do complexo cafeeiro	28
1.1.1 O café no Vale do Paraíba	32
1.1.2 O complexo cafeeiro escravista em São Paulo	40
1.1.3 O complexo cafeeiro capitalista de São Paulo	50
1.2 Algumas observações sobre a Amazônia, o Nordeste e o Extremo Sul	94
1.2.1 A economia amazônica	95
1.2.2 O complexo nordestino	99
1.2.3 A economia do Extremo Sul	112
2 Os mecanismos do crescimento industrial	127
2.1 Os principais condicionantes	127
2.2 A expansão industrial	146
2.3 Principais mudanças na estrutura produtiva industrial	194
3 Alguns aspectos da concentração industrial	201
3.1 A concentração industrial em termos de empresas	203
3.2 A concentração industrial em São Paulo	233
3.2.1 Retrocesso industrial na Guanabara	249
3.2.2 A complementaridade das demais regiões	257
Conclusões	263
Bibliografia	267
Apêndice Estatístico	275

Prefácio à quarta edição

Este livro, fruto de minha tese doutoral (1975), já passou por três edições, nas quais fiz apenas alguns pequenos reparos formais. Ele representa, em minha vida acadêmica, o início de um caminho que buscava a melhor compreensão sobre este imenso país que é o Brasil, o qual, quando visto como um todo, encobre quase sempre profundas diferenciações históricas, econômicas, políticas e sociais de suas porções regionais.

Nesse caminho permaneci durante 25 anos, pesquisando, ensinando, orientando trabalhos acadêmicos e profissionais e, sobretudo, tentando ampliar e completar o período de análise histórica que, neste livro, situa-se entre 1850 e 1929. Do esforço inicial surgiram outras reflexões que me permitiram não só dar-lhe a continuidade histórica de uma análise integrativa nacional, como também fazer algumas incursões sobre temas específicos.

Com um objetivo pedagógico, destaco quatro desses novos trabalhos:

- *Economia do ouro em Minas Gerais* (Séc. XVIII), publicado em Contexto n. 3, São Paulo, jul. 1977 (republicado em Cadernos do IFCH, Campinas, n. 10, out. 1983). É um pequeno artigo que polemiza sobre a herança do “ciclo do ouro”, a estrutura dessa economia e a falsa possibilidade de superação de sua inexorável crise, via industrialização.
- *Padrões diferenciados das principais regiões cafeeiras* (1850-1930), publicado em Estudos Econômicos, São Paulo, v. 15, n. 2, 1985, tenta comparar aquelas economias (São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais e Espírito Santo), mostrando como as profundas diferenças de suas relações sociais de produção demarcam, durante longo período, suas trajetórias econômicas ao mesmo tempo em que explicam, em grande medida, o sucesso paulista.
- *Desequilíbrios regionais e concentração industrial no Brasil* (1930/70), São Paulo: Global/Campinas: UNICAMP, 1985, que tenta mostrar, a partir da “Crise de 1929”, como a inteligente política econômica então praticada – da defesa da renda e do emprego nacionais – não só retira a economia da depressão, mas a coloca nos rumos da integração do mercado nacional. Neste

Wilson Cano

ano, também estou reeditando esse livro, atualizado para o período 1970/95, pelo Instituto de Economia da UNICAMP.

▪ *Base e superestrutura em São Paulo: 1886-1929.* In: De Lorenzo, H., Costa, Wilma P. A década de 20 e as origens do Brasil moderno. São Paulo: UNESP, 1997, artigo onde tento mostrar as recíprocas influências entre o econômico e o social, as profundas transformações latentes na década de 20 e, principalmente, a diferenciação das principais frações de classe da burguesia paulista, e de como elas atuariam nos rumos do movimento pós-revolução de 1930.

Os esforços que empreendi, individual e coletivamente, resultaram em considerável acervo de trabalhos, publicados ou não, que culminaram com a instituição do Programa de Pós-graduação em Economia Regional, Urbana, Agrícola e do Meio Ambiente, que ora desenvolvemos no Instituto de Economia da UNICAMP. Considero aquele caminho – o da reflexão regionalizada –, em termos pessoais, como em grande parte completado, com o que pude retomar minhas reflexões sobre o contexto nacional, hoje seriamente comprometido pela imposição, por nossas elites, das políticas econômicas neoliberais que tantos males sociais e regionais têm causado a este país.

É para mim motivo de grande satisfação vê-lo agora numa quarta edição, como parte integrante de uma Coleção Comemorativa dos 30 anos de Economia da UNICAMP, a cuja direção agradeço.

Campinas, maio de 1998.

Prefácio à terceira edição

Nestes anos decorridos desde a primeira edição deste trabalho, consegui avançar as pesquisas sobre o tema Primeiro, interpretando o período histórico subsequente ao abarcado neste livro (1850-1929), o de 1930/70, que resultou em um segundo texto (*Desequilíbrios regionais e concentração industrial no Brasil, 1930/70*), onde interpretei o processo de integração do mercado nacional, e com o da década de 80, através de vários artigos meus ou em co-autoria, ou ainda pelo fecundo caminho da orientação de teses.

Essa via, aliás, ajudou-me não só a entender melhor o país (sua história, suas regiões, seus agentes) como a colaborar (direta ou indiretamente) com a produção de novos estudos (vários deles publicados) que ampliaram o conhecimento que se tinha sobre alguns estados, como Rio Grande do Sul, Paraná, São Paulo, Rio de Janeiro, Espírito Santo, Minas Gerais, Sergipe, Rio Grande do Norte, Ceará, Pará e Acre e sobretudo a Região Nordeste.

Esse conjunto de trabalhos e o aprofundamento de minhas reflexões sobre o assunto consolidaram minha compreensão sobre a “questão regional” brasileira, cujas raízes históricas foram discutidas neste livro. Permitiram-me comprovar o equívoco de se pensar o problema da pobreza através da perspectiva do “desenvolvimento econômico regional”.

Com efeito, as antigas teses do “imperialismo paulista” e do malefício que a concentração industrial em São Paulo supostamente causava à periferia nacional foram sendo um pouco esquecidas, na medida em que, entre 1970 e meados da década de 80, a periferia nacional cresceu industrialmente, acima das médias nacionais, do Rio de Janeiro e também de São Paulo.

Essa aparente “descentralização” e efetiva desconcentração, contudo, não foi capaz de redimir a pobreza regional. Permitiu, além da incorporação

Wilson Cano

de importantes contingentes no mercado de trabalho, o enriquecimento, isto sim, de burguesias regionais, nacionais e internacionais, mas não dos milhões de miseráveis não incorporáveis, que continuam a vegetar pelas várias direções deste sofrido país. E isto, repita-se, a despeito de constatada diminuição dos indicadores das “disparidades regionais”: diferenciais de renda per capita, de grau e desconcentração industrial, etc.

Os fatos – notadamente a natureza complementar ao “pólo”, da industrialização periférica e as modificações das pautas do comércio inter-regional – contribuíram ainda para uma reflexão teórica e empírica mais séria e objetiva e menos ideológica, sobre a questão do “intercâmbio desigual” dentro das fronteiras de um mesmo país.

Possibilitou-nos, ainda, aprofundar a reflexão sobre a questão crucial da dominação das antigas formas do capital mercantil regional, responsável, em última instância, pela manutenção do atraso, da miséria, da dominação política, econômica e social nas periferias nacionais e, em grande medida, pela majoritária bancada conservadora do Congresso Nacional.

Ainda que a grande discussão sobre o tema tenha diminuído o peso de certos mitos “teóricos”, persistem ainda atitudes de cunho ideológico regionalista, por ingenuidade, falta de conhecimento ou por reacionarismo político. Assim, ainda que no âmbito acadêmico brasileiro essas visões e atitudes tenham diminuído, o mesmo não ocorreu com igual intensidade no âmbito empresarial e da representação política. Com efeito, a luta pela preservação e ampliação do atual sistema de incentivos e subsídios para investimentos regionais pela classe empresarial e a atitude da maior parte das bancadas das regiões Centro-Oeste, Norte e Nordeste para configurar na Nova Constituição um corte nitidamente regionalista são exemplos claro dessa maneira de ser. Por outro lado, a absurda aprovação pelo Governo Federal e pelos governos estaduais do Nordeste, da implantação da Zona de Processamento de Exportações (ZPE) naquelas regiões, põe novamente em evidência o despreparo e o oportunismo político das elites regionais e da tecnocracia que ajudou a aprová-la.

Não percebem – e parecem não fazer grande força para isso – a gravidade e a profundidade dos problemas nacionais e a inequívoca necessidade de o país retomar o crescimento econômico *nacional* e de se *regionalizar* a política de desenvolvimento, acompanhada, *necessariamente*, por

políticas sociais que efetivamente redimam a pobreza nacional, onde quer que ela se encontre.

Esta é a dimensão política deste trabalho. Tentar apontar para os fatos de que:

- a busca do “bode expiatório sulista”, como causa da desgraça periférica, não passa de argumento ideológico com o qual os conservadores regionalistas escondem as próprias *causas internas* da pobreza: má distribuição da renda, constante desvio do dinheiro público para locupletação dos grupos locais, dominação do capital mercantil para manutenção do status quo, a não reforma agrária, etc.
- a industrialização não é a única fonte criadora de riqueza e de emprego. Mostro que, em São Paulo, foi justamente o extraordinário desenvolvimento agrícola que impulsionou a industrialização. Não quero com isto sugerir a “repetição do modelo”; apenas lembrar que há muito o que fazer em termos de desenvolvimento agrícola e principalmente agrário na periferia.
- que o capitalismo tem suas intrínsecas leis, e a da concentração é inevitável, não podendo ser alterada “por decreto”. O próprio movimento de desconcentração industrial observado entre fins da década de 60 e início da década de 80 mostra claramente isto: enquanto o estado de São Paulo perde posição relativa na produção industrial do país, seu *interland* (Estado de São Paulo *menos* a Grande São Paulo) aumentou consideravelmente seu peso nacional, não apenas quantitativamente mas também qualitativamente, com a implantação da indústria do álcool a partir da cana, do desenvolvimento agroindustrial exportador, das indústrias de material bélico, aeronáutico, de microeletrônica e de informática.

Wilson Cano

Prefácio à segunda edição

Por mais cuidado que se dedique à revisão de um texto, quase sempre permanecem alguns erros e imperfeições. Tento eliminá-los nesta segunda edição.¹ Tais correções, contudo, não alteraram nem o significado desta obra nem quaisquer de suas conclusões.

A boa receptividade que teve o livro, explicitada pelo número de resenhas e notas publicadas em vários órgãos da imprensa nacional, por sua adoção em vários cursos superiores e pelas críticas recebidas de colegas e de meus alunos, animou-me a cuidar desta segunda edição. Com isso, vi meus esforços amplamente recompensados.

No transcorrer destes últimos anos me dei conta da grande relevância do estudo analítico da década de 20. Já na primeira edição, de forma mais ou menos explícita, tentei mostrar que, embora a ruptura do padrão de acumulação de capital tivesse ocorrido entre 1929 e 1932, foi durante a década de 20 - uma década essencialmente de transição - que se gestaram as precondições para aquela ruptura.

Mais que isso, dei-me conta de que ali foram gestadas não apenas as condições econômicas: também o foram as condições políticas e sociais. Além do amadurecimento específico para a industrialização, cabe lembrar que é nessa década que o sistema bancário nacional desabrocha. Cabe também lembrar que o aparelho do Estado começava a ser mais pressionado: não mais pela exclusiva ou grande predominância da agricultura de exportação; agora, novas e importantes frações da classe dominante ampliavam seus interesses e reivindicações. A indústria se diversificava e ensaiava uma embrionária fabricação de cimento e de aço; os bancos nacionais haviam triplicado o volume de suas operações entre 1910 e 1928 e requeriam, cada vez mais,

¹ Além da correção de pequenos erros gráficos que constavam da primeira edição, a principal alteração efetuada foi a mudança das taxas de crescimento da produção industrial das regiões "Brasil" e "Resto do país" para o período 1920/28 que, por erro de aproximação, figuravam respectivamente como 4,5% e 3,4%, conforme constava à página 289 da primeira edição, e que passam a ser de 4,4% e 3,3%.

atenção maior do Estado, culminando com sua marcante presença nas negociações da crise cafeeira pós-1929.

Embora não tenha tratado do tema sobre os movimentos sociais, cabe lembrar, nessa mesma década, sua ampliação com o início da implantação de leis sociais voltadas para o trabalho e com o surgimento do movimento “tenentista”, que desaguardaria na Revolução de 1930 e da qual surgiria a “guerra paulista” de 1932, movimentos esses até hoje objeto de controversas interpretações.

Por último, cabe-me dizer que o estímulo da primeira edição, cujo período de análise é o de 1850 a 1929, fez com que eu prosseguisse no estudo do tema: No momento estou concluindo a redação final de pesquisa sobre o processo de agravamento da concentração industrial e dos desequilíbrios regionais no Brasil, tratando do período 1930/70.

Campinas, novembro de 1980.

Prefácio

Minhas preocupações com o estudo dos desequilíbrios regionais da economia brasileira datam desde 1959/60, quando crescia o debate nacional sobre o tema.

Anos mais tarde, trabalhando como economista do Centro de Desenvolvimento Econômico CEPAL/BNDE, a oportunidade para o seu estudo era ampliada, permitindo-me conhecer, mais de perto, a realidade nacional, através dos cursos ministrados para aquele organismo, em várias regiões brasileiras. Data desse período também, o início de grandes amizades contraídas nesse trabalho, como as de Conceição, Castro, Lesa, Gamboa e Ferdinando, entre outras, que, anos mais tarde, estariam reunidas em Campinas.

Em fins de 1967, entre a opção de ingressar no quadro internacional de funcionários da CEPAL e a de colaborar na formação de uma Escola de Economia, em Campinas, percebi, desde cedo, que se me oferecia, na realidade, uma rara oportunidade para prosseguir no aprofundamento do estudo da economia brasileira. Aceitei prazerosamente o convite oferecido pelo Magnífico Reitor da Universidade Estadual de Campinas, Professor Doutor Zeferino Vaz, a quem, neste momento, agradeço, de público, não apenas pelo convite, mas, principalmente, pelo constante apoio e estímulo, assim como pela confiança em mim depositada durante todo esse tempo.

Estes sete anos de trabalho na UNICAMP confirmaram os fundamentos de minhas preocupações com a questão regional no Brasil. Tanto pelos cursos de Economia Brasileira que ministrei, quanto pela discussão com meus colegas de trabalho, certificava-me a cada momento de que a investigação desse assunto era tarefa importante e necessária.

Quando formulei o projeto de pesquisa, acreditava, pela leitura dos textos existentes, que a investigação poderia iniciar-se a partir da “Grande Depressão”. Dava, portanto, como “conhecido” o período anterior a 1930. Assim, essa fase seria contemplada, em poucas páginas, como simples “introdução” ao texto. Entretanto, à medida que ia aprofundando minhas reflexões sobre o estudo, dava-me conta da necessidade de buscar as “raízes” do processo histórico da concentração industrial em São Paulo.

Os resultados da investigação a que procedi, entretanto, obrigaram-me a transformar aquilo que seria uma simples “introdução”, na tese propriamente dita. Deixo, portanto, ainda por fazer, a continuidade deste trabalho, isto é, a análise do período posterior a 1930. Pretendo, se possível for, retomar essa investigação futuramente.

Chegou a ser quase estafante a realização da tarefa proposta. Nestes últimos três anos, foi enorme a carga de trabalho absorvida por mim e por meus colegas mais antigos do Departamento de Economia: a formação de três turmas de graduação, a instalação do Mestrado, já com duas turmas em funcionamento, os trabalhos de orientação a alunos e a outros colegas recém-chegados, a distribuição de encargos administrativos e a colaboração a convênios firmados pela UNICAMP coincidiram, no tempo, com os trabalhos de elaboração das teses dos que aqui primeiro chegaram.

É fácil perceber que um clima de trabalho tão intenso, embora profícuo, impediu que as preocupações de cada um fossem discutidas mais pormenorizadamente por todos fosse isso possível, certamente essas teses que Campinas ora apresenta poderiam ter sido antecipadas, e, no que cabe à minha, creio sinceramente que a tarefa teria sido menos árdua.

Isso fez com que grande parte dos trabalhos de elaboração dessas teses se desse de forma mais pessoal e mais restringida a seus autores. Disso decorreu, no meu caso, um fato curioso e agradável.

Preocupado em estudar as origens da formação e do desenvolvimento da economia brasileira, reinterpretando seu processo histórico e pensando-o como “um certo capitalismo retardatário”, meu colega João Manuel Cardoso de Mello assentava sua atenção no desenvolvimento da economia cafeeira e no processo por ela desencadeado para a formação industrial do país. Seu período de análise limitou-se, assim, também a 1930.

A curiosidade do fato está em que, sem discutirmos nossas teses, estudávamos, sob alguns aspectos, os mesmos fenômenos.

Seu estudo tinha a perspectiva da economia brasileira, e o meu, a dos desequilíbrios regionais, centrado, evidentemente, na concentração industrial em São Paulo. Fomos felizes. Quando terminava sua versão definitiva demos conta de que chegávamos a algumas conclusões comuns. Estava quase pronta minha primeira versão quando discutimos o assunto, e percebi, então, que J. M. Cardoso de Mello havia solucionado importantes aspectos comuns às duas teses, alguns dos quais eu apenas havia afluído, mas não desenvolvido com a devida profundidade. Em outros aspectos, dada a especificidade de meu trabalho, havia-os aprofundado mais.

Wilson Cano

A partir desse momento, nossa amizade cresceu ainda mais: se no prefácio de sua tese declarou-se meu devedor, digo-lhe agora que seu saldo é credor. Após sua defesa de tese, em março último, sua colaboração crítica foi muito importante para a elaboração da versão definitiva deste trabalho.

Quero manifestar, de público, minha gratidão ao Prof. João Paulo de Almeida Magalhães, não só por se responsabilizar como orientador desta tese, mas, principalmente, pelo seu constante estímulo e pela liberdade que me concedeu na elaboração deste trabalho.

Aos colegas Antônio B. Castro, Carlos Eduardo N. Gonçalves, Jorge L. Miglioli, Luciano Coutinho, Maria C. Tavares, Rui Granziera e Sérgio Silva, que leram partes deste trabalho, agradeço pelas sugestões e críticas apresentadas, algumas das quais foram incorporadas ao texto.

À amizade incondicional de Jorge L. Miglioli, João Manuel Cardoso de Mello, Luiz Gonzaga M. Belluzzo e Maria Conceição Tavares, devo, incontestavelmente, o estímulo para a realização deste trabalho. Muito cedo perceberam a importância da natureza do estudo, e entenderam plenamente meus propósitos.

Em relação aos “novos” colegas do DEPE, espero, daqui em diante, poder participar mais diretamente de suas preocupações profissionais. Aos “velhos”, ficam meus sinceros agradecimentos pelo convívio, durante todos esses anos, em que o trabalho e a discussão comum se fizeram com grande amizade e cooperação: Carlos Eduardo Nascimento Gonçalves, Ferdinando Oliveira Figueiredo, Éolo Marques Pagnani, João Manuel Cardoso de Mello, Luiz Gonzaga Mello Belluzzo, Manoel R. Gamboa e Osmar Oliveira Marchese.

Desejo ainda agradecer ao Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico pelo Convênio UNICAMP/BNDE/FUNTEC, e à Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo, pelo fornecimento de recursos para esta investigação.

Não fossem o sacrifício e a dedicação de Selma, que me deu ainda Newton e Marcelo durante a elaboração do trabalho, a tarefa teria sido ainda mais difícil e árdua.

Campinas, agosto de 1975.

Introdução

A “Questão Regional”, quer dizer, o problema dos desequilíbrios regionais da economia brasileira, aflora definitivamente à consciência nacional entre fins da década de 1950 e início da seguinte. Não é difícil atinar com as razões que determinaram o amplo debate em torno do tema.

Em primeiro lugar, o grau de informação sobre os níveis de desenvolvimento regional aumentou gradativamente. Eram dadas a conhecer, em 1951 e 1952, respectivamente, as Contas Nacionais e Regionais do Brasil, que continham elementos objetivos adicionais para o exame das disparidades regionais.¹ Por outro lado, o Censo de 1960 indicava que São Paulo detinha 56% da produção industrial brasileira, valendo notar que a concentração no tocante às “indústrias dinâmicas” atingia perto de 60%. As próprias Contas Nacionais ensejariam, anos depois, a comparação entre as taxas de crescimento real das economias regionais: enquanto a renda interna de São Paulo cresceu à taxa média anual de 7,5% entre 1947 e 1960, a do resto do país o fez a 5%. Em suma, ficava cada vez mais claro que os desequilíbrios regionais tendiam a se acentuar.

Em segundo lugar, outro fato teve marcada importância nessa tomada de consciência: as grandes secas no final da década de 1950 ampliaram consideravelmente o número de “retirantes” nordestinos, que se dirigiam principalmente ao sul, em busca de sobrevivência. As migrações internas tiveram extraordinária importância para as decisões políticas que seriam tomadas sobre a “questão regional”.²

1 A primeira publicação das contas nacionais do Brasil, sem discriminação regional, encontra-se na *Revista Brasileira de Economia*, n. 51. A primeira apresentação dos dados regionais foi dada no número de dezembro de 1952, com as informações referentes aos anos de 1950 e 1951.

2 Hirschman (1965) apresenta um resumo das principais secas e medidas políticas adotadas para a questão, no período de 1877/1959.

Ademais, cabe, lembrar que, nesse período, ganham grande destaque em todo o cenário latino-americano, a divulgação e a aceitação das técnicas de “planejamento para o desenvolvimento”. Isso fez com que aquela tomada de consciência se transformasse num “anseio programado” para se dar solução aos problemas do subdesenvolvimento (nacional e regional). Praticamente todas as regiões brasileiras e seus estados imaginaram, nas técnicas de planejamento, o antídoto para seus problemas (até mesmo o estado de São Paulo delas fez largo uso, com seu “Plano de Ação”).³

Da mesma forma que no cenário internacional teriam aumentado as disparidades, por causa da divisão internacional do trabalho desfavorável aos países subdesenvolvidos, alegava-se que, internamente, havia uma “injusta divisão territorial do trabalho”, com a crescente concentração industrial em São Paulo e a conformação de uma produção predominantemente primária na “periferia nacional”. A questão regional era, portanto, colocada nestes termos: havia que industrializar as regiões menos desenvolvidas e, na maioria delas, promover um “processo de substituição regional de importações”. Com isso, e com outras reformas institucionais e econômicas (a reforma agrária, por exemplo), alcançar-se-ia o desenvolvimento regional equilibrado.

Há que se fazer justiça a Furtado, que, dirigindo o Grupo de Trabalho para o Desenvolvimento do Nordeste (GTDN), elaborou um diagnóstico e uma política de desenvolvimento do Nordeste, de marcada profundidade, pensando não apenas em industrializar a região, mas principalmente em mudar-lhe fundamentalmente a estrutura econômica ⁴. O diagnóstico, resumidamente, pretendia que se atacasse quatro frentes: a industrialização; a reforma da estrutura agrária na zona úmida; a transformação da economia das zonas semi-áridas, e o deslocamento da fronteira agrícola. Com isso aumentar-se-ia a eficiência do antigo setor exportador, ampliar-se-ia a oferta de alimentos para suporte à nova

³ Seria exaustiva a enumeração dos documentos existentes sobre o assunto. Limito-me, portanto, a lembrar dos textos do Centro de Desenvolvimento Econômico CEPAL/BNDE (1967), da Comissão Interestadual da Bacia Paraná-Uruguaí (1964) e do Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais (1965).

⁴ O documento básico é o do GTDN (1959). Ver também o conhecido texto de Furtado (1959).

economia industrial, e obter-se-ia, ainda, a transferência de parte do excedente populacional para o Maranhão. Em suma, e ao contrário do que afirmavam muitos de seus críticos, Furtado tentava criar aquilo que o Nordeste nunca tivera, de forma mais avançada: relações capitalistas de produção, numa economia mais eficiente e internamente integrada.

De medidas assistemáticas passou-se, então, para uma primeira tentativa de elaboração de política de desenvolvimento regional integrada, com a criação da Sudene em 1959. Essa política estava centrada no subsídio ao capital, através de incentivos fiscais, cambiais e outros. A crescente tomada de consciência a que me referi faria com que a política de incentivos ao desenvolvimento regional fosse, a partir de 1963, estendida à Amazônia, provocando uma primeira diversificação na “carteira regional” de investimentos, beneficiando assim os Estados do Sul, que são os maiores detentores das isenções fiscais do imposto sobre a renda.⁵

A partir de 1967, ocorreriam várias modificações na política de incentivos fiscais, ampliando-se, consideravelmente, as alternativas para investimentos, que, além daquelas opções regionais, passavam também a contar com opções setoriais, desvinculadas, estas últimas, de localização compulsória do investimento. Isso não quer dizer que tenha desaparecido a perspectiva regional, dado que, para isso, foram instituídos programas especiais, como o Programa de Integração Nacional, o Programa de Redistribuição de Terras e de Estímulo à Agroindústria do Norte e Nordeste, e outros, parte deles utilizando também recursos dos incentivos fiscais.

Assim, a política de incentivos fiscais, a partir de 1967, seria estendida à indústria da pesca; em 1968, seriam incluídos o turismo, o reflorestamento e a compra subsidiada de ações de sociedades de “capital aberto”, e, em 1970, também seria incluída a indústria estatal aeronáutica.

⁵ Por exemplo, do total de deduções concedidas sobre o imposto de renda, para aplicações em inversões, entre 1965 e 1972, cerca de 50% originaram-se de São Paulo. Do total dos incentivos depositados para aplicações no Nordeste, nesse mesmo período, apenas cerca de 10% tiveram origem na própria região. Entre 1968 e 1972, do total encaminhado para a Amazônia, menos de 10% originaram-se nos estados da região.

O elenco de estímulos seria ainda integrado com as isenções e os créditos tributários concedidos pela política de expansão de exportações de manufaturados. A partir de 1969, seriam estendidas as isenções dos impostos de importação, de produtos industrializados e de circulação de mercadorias, aos bens de capital e determinadas matérias-primas (importados ou nacionais) desde que vinculados a projetos de investimentos aprovados pelo Conselho de Desenvolvimento Industrial. Por paradoxal que possa parecer, essas isenções eram concedidas com grande liberalidade na alocação regional dos investimentos, fossem implantados em São Paulo, no Nordeste ou em outra região. Isso fez com que o elenco de isenções, que já havia proporcionado maiores alternativas *regionais* de inversões, passasse, também, a oferecer maiores opções *setoriais*.

A mesma tomada de consciência que possibilitou a instituição de políticas sistematizadas de desenvolvimento regional no Brasil estimulou, ao mesmo tempo, a elaboração de um grande número de estudos sobre a questão regional.⁶ Entretanto, esses trabalhos, em grande parte, deixaram apreciável lacuna, ao estudarem a dinâmica de suas regiões, sem, contudo, procurar as origens do processo de concentração industrial em São Paulo. Alguns, embora com longa perspectiva histórica, limitaram-se mais às raízes históricas da dinâmica de cada uma das regiões, ao problema de sua demanda externa e às relações estruturais de propriedade existentes em cada uma delas. Outros, ao examinarem as cifras disponíveis das contas nacionais, concluíam que o atraso de algumas regiões se dera a partir de 1939 (ano de referência mais antiga sobre as contas nacionais), e, mais especificamente, após a realização dos investimentos do Programa de Metas (1956/1961), que beneficiavam principalmente São Paulo, pela introdução, nesse Estado, dos compartimentos mais modernos da indústria.⁷

⁶ É extenso o número de trabalhos sobre o assunto. Mesmo correndo o risco de cometer injustiças, pela omissão de alguns, cito os seguintes, além dos já enumerados nas notas anteriores: Furtado (1961); Robock (1964); Andrade (1973); CAPES (1959); Singer, H.W. (1962); Goodman e Albuquerque (1974); Castro (1969, 1971); Singer, P. I. (1968); Accurso; Veras e Candal (1965) e Rattner (1972). Mais recentemente, surgiram outros trabalhos, vendo o problema sob outros aspectos. Entre estes, cabe lembrar os de Boiser; Barros e Smolka (1972) e o de Haddad (1972).

⁷ A análise do período de industrialização no pós-guerra e, especificamente, do período que compreende o "Programa de Metas" está contemplada, principalmente, nos seguintes trabalhos: Baer (1966); Candal (1969); Lessa (1964) e Tavares (1964).

Não foram examinadas, na realidade, as raízes fundamentais do processo de concentração industrial em São Paulo nem seu papel na dinâmica inter-regional do país. Como se verá no decorrer deste trabalho, as origens do problema remontam, efetivamente, ao início do século XX e não, como se pensa correntemente, ao pós-“Crise de 29”, quando muda o padrão de acumulação.

Não se trata, como poderia parecer, de analisar apenas a atividade cafeeira em São Paulo, antes de 1930, mas sim, de verificar o desenvolvimento de relações capitalistas de produção aí vigentes e a formação de um complexo econômico: o complexo capitalista cafeeiro de São Paulo. É este o objetivo deste trabalho, ou seja, analisar principalmente o período que compreende as duas últimas décadas do século XIX até a eclosão da crise cafeeira de 1929. É nele que a economia de São Paulo se prepara para a consolidação de sua posição no mercado nacional, que se daria após a “Grande Depressão”. Ao contrário das demais regiões, São Paulo contou com os elementos fundamentais para sua expansão diversificada e concentradora: avançadas relações capitalistas de produção, amplo mercado “interno” e, desde muito cedo, uma avançada agricultura mercantil, mesmo se excluído o café. Daí decorreu seu processo de concentração industrial, e, já antes de 1930, sua estrutura industrial era a mais avançada do país, contando, inclusive, com um incipiente compartimento produtor de bens de produção, instalado com vistas ao mercado nacional. Daí se estabeleceu, desde cedo, uma relação de forte predominância do complexo econômico paulista sobre as demais regiões do país, imprimindo-lhes, em grande medida, uma relação comercial de “centro-periferia”.

Este trabalho está dividido em três partes. Na primeira, examino as origens da formação capitalista do complexo cafeeiro de São Paulo, discutindo, ainda, os insucessos de alguns complexos regionais. Na segunda, trato da formação industrial de São Paulo, contrapondo-a à do restante do país; finalmente, na terceira, tento discutir as duas faces do processo de concentração industrial, a que se dá em nível de empresas e a concentração espacial.

1

Complexo cafeeiro paulista e alguns complexos regionais

Quando se tenta compreender o processo dinâmico de crescimento de uma economia, torna-se absolutamente necessário analisar que partes principais a compõem, como atua cada uma delas nesse processo de crescimento, e que graus e tipo de inter-relacionamento entre elas possibilitam o surgimento de um conjunto econômico integrado. A esse conjunto de atividades sobre o qual atua um certo número de variáveis independentes ou não ao conjunto – creio que se lhe pode chamar de “complexo econômico”. Torna-se necessário, portanto, distingui-lo de outras economias cujos componentes guardam pouca ou nenhuma interdependência entre eles: o caso da economia mineradora do tipo “enclave”, o de uma agricultura camponesa “auto-suficiente” com ténues ligações com o resto do sistema na qual está inserida, e o latifúndio quase-autárquico, decadente e escravista que se forma em fins do século XVIII e início do século XIX em Minas Gerais, com a exaustão mineradora. Constituem, a meu juízo, clássicos exemplos de atividades econômicas – muitas vezes as mais importantes atividades de um contexto “regional” ou nacional – que, embora especialmente inseridas num mesmo sistema “regional” ou nacional, não possibilitaram a formação de um “complexo” integrado que pudesse desencadear um processo dinâmico de acumulação ao próprio sistema em que estão inseridas.

Parece-me óbvio, também, que não bastam as condições acima apontadas quanto ao inter-relacionamento dos vários componentes do

complexo. É absolutamente fundamental que esse sistema de produção e circulação opere na base de relações capitalistas de produção. Como se verá, sucintamente, neste Capítulo, o complexo cafeeiro capitalista de São Paulo preencheu amplamente essas condições, ao contrário do que ocorrera com o café no Vale do Paraíba, com o complexo nordestino, ou ainda com a economia amazônica da borracha.

Muito embora a idéia de complexo permita uma análise mais integrada da dinâmica de cada economia regional, há que se ter presente, entretanto, que o essencial não é apenas isso: acima dessa forma de análise, deve-se colocar o que é mais fundamental, ou seja, as grandes transformações ocorridas nas relações de produção. Claro que podemos analisar tanto a economia escravista como a capitalista pela ótica do complexo. O que se deve destacar, entretanto, é que no escravismo há uma determinada dinâmica, enquanto que no capitalismo, outra, porque há trabalho assalariado.

As razões da passagem do trabalho escravo para o trabalho livre, serão aqui, só em parte discutidas, tanto pela sua complexidade, e também pelo fato de que esse assunto foi devidamente tratado no trabalho recente de J. M. Cardoso de Mello.¹ O que cabe destacar aqui, e resumidamente, é que, se para São Paulo (principalmente a partir do "Oeste Paulista" cafeeiro) houve condições extremamente satisfatórias para essa transformação, o mesmo não se pode dizer quanto ao café escravista do Vale do Paraíba, ou, ainda exemplificando, na economia açucareira do Nordeste.

As altas margens de lucro da cafeicultura paulista, a alta produtividade e a grande disponibilidade de suas terras, imprimindo alto ritmo na acumulação de capital do café, pela expansão dos plantios, exigiram radical solução ao problema da mão-de-obra escrava, cujo estoque, em São Paulo, permanecia praticamente estancado durante os últimos quinze anos da escravidão. Resolvido esse problema, pela imigração, e, dadas as condições da demanda externa do café, a acumulação cafeeira não mais contaria com esse freio. Não se entenda,

¹ Conf. Cardoso de Mello (1975), especialmente capítulo 1, parte 2, item 3.

com isso, que é a escassez de mão-de-obra a causa da abolição, e sim, o processo de acumulação de capital.

Diferentes situações, enfrentaram o Vale do Paraíba e o Nordeste. No Vale, a escassez de terras e sua crescente exaustão imprimiram tanto um custo mais alto de inversão quanto uma baixa produtividade física; acrescido a esses fatos, o do encarecimento extraordinário do escravo, ter-se-á como resultante, não só a diminuição das margens de lucro, como também a própria estagnação e futura decadência dessa economia.

No Nordeste, a exígua disponibilidade de terras férteis para outros fins que não a da atividade açucareira, faria com que a passagem do escravismo ao regime assalariado fosse mais formal do que efetiva, fazendo com que seus efeitos fossem muito menos dinâmicos do que os ocorridos em São Paulo, em termos da constituição e expansão de um mercado de bens de consumo corrente, como dá a entender Furtado.² Pelo lado da produção, entretanto, o Nordeste pode ainda sobreviver: embora a demanda externa houvesse imprimido uma crise crônica e secular à economia do açúcar, a expansão do mercado interno (na região Sul do país onde as terras eram preferencialmente dedicadas ao cultivo de alimentos e ao café) permitiu a recuperação de sua economia, a partir da segunda metade do século XIX. Não contando com grandes concorrentes no mercado interno, pode assim o Nordeste prosseguir sua acumulação de capital, relativamente freada, porém, tanto pela baixa produtividade quanto pelos preços vigentes.

Por outro lado, formas ainda mais distintas tiveram a “economia do aviamento” da borracha amazônica e a economia da pequena e média propriedade da agricultura produtora de alimentos do Extremo Sul do país. A primeira, regrediria, e a segunda, teria um desenvolvimento muito menos dinâmico do que o da economia paulista.

Dadas as condições do nível de informação existente, torna-se tarefa difícil, senão impossível, o tratamento separado, no mesmo espaço e tempo, da dinâmica de um complexo escravista e de um capitalista, salvo ao nível da abstração. Em alguns casos, e principalmente no do “Oeste Paulista”, poder-se-ia distinguir, na realidade, quatro “momentos”

² Ver, no clássico trabalho de Furtado (1961), especialmente o capítulo 24.

da evolução histórica cafeeira: um primeiro, em que a atividade é escravista; um segundo, em que predominando ainda o escravismo, já existem alguns segmentos operando com trabalho assalariado ou com outras formas distintas do trabalho (a parceria, por exemplo); o terceiro, ao contrário do anterior, seria aquele em que a predominância se daria na forma do trabalho assalariado e, no último, finalmente, a escravidão estaria extinta.

A separação absoluta dos dois segmentos, nos momentos 2 e 3, é praticamente impossível, e a solução por mim adotada foi a de tratar como economia escravista, os dois primeiros momentos, e, como capitalista, o terceiro e o quarto. Apenas o complexo cafeeiro paulista será assim tratado. Dessa forma, divido o primeiro tópico deste Capítulo em três partes: as duas primeiras, por sinal mais resumidas, compreendem o café no Vale do Paraíba e o café escravista em São Paulo; a terceira parte versará sobre o complexo cafeeiro capitalista de São Paulo.

No tópico dois, trato da economia amazônica da borracha, do Nordeste e do Extremo Sul. Como o objetivo central deste trabalho é o estudo da concentração industrial de São Paulo, a partir do complexo cafeeiro capitalista de São Paulo, os complexos regionais a serem discutidos não receberão o mesmo tratamento analítico dado ao café, inclusive no que se refere à separação de complexo escravista e complexo capitalista.³

1.1 Formação e expansão do complexo cafeeiro

Colocada a idéia de complexo, que dentre seus componentes conta com uma atividade que é a principal e predominante, como a do café, cumpre em seguida apresentar os componentes do complexo

³ A discussão da economia da mineração do ouro, no século XVIII em Minas Gerais, não se enquadra nos limites propostos para este trabalho. A referência que poderia se fazer a essa economia, creio residir no problema na formação de um “reservatório” de mão-de-obra, quando de sua desagregação, que mais tarde seria aproveitado pelo café. Este aspecto foi ressaltado por Simonsen (1973, p. 180) e por Furtado (1961, cap. 15, 20). Nota para a quarta edição: Posteriormente à edição deste trabalho realizei um estudo específico sobre a mineração do século XVIII em Minas Gerais e outro para comparar as diferentes estruturas das cafeiculturas nos estados de Minas Gerais, Espírito Santo e Rio de Janeiro, com a de São Paulo, já publicados (Cano, 1977, 1985).

cafeeiro bem como mencionar algumas das principais variáveis, que sobre ele atuam. Destaco, entre seus principais componentes:

- a atividade produtora do café;
- a agricultura produtora de alimentos e matérias-primas, vista em dois segmentos: o primeiro, representado pela produção desenvolvida *dentro* da área da propriedade cafeeira, quer como cultivos intercalados, quer como produção elaborada em terras cedidas pelo proprietário aos trabalhadores do café; o segundo, pela agricultura que produz essencialmente para o mercado, operando *fora da* propriedade cafeeira;
- a atividade industrial, que, em função do objeto de análise, deve ser vista também, em pelo menos três segmentos: um, representado pela produção de equipamentos de beneficiamento de café; outro, pela importante indústria de sacarias de juta para a embalagem do café, e o terceiro, representando os demais compartimentos produtivos da indústria manufatureira, entre os quais, – notoriamente se destaca o têxtil;
- a implantação e desenvolvimento do sistema ferroviário paulista;
- a expansão do sistema bancário;
- a atividade do comércio de exportação e de importação;
- o desenvolvimento de atividades criadoras de infra-estrutura – portos e armazéns, transportes urbanos e comunicações – bem como daquelas inerentes à própria urbanização, como o comércio, por exemplo;
- finalmente, a atividade do estado, tanto do governo federal como do estadual, principalmente pela ótica do gasto público.

Além dos elementos acima, destaco as seguintes variáveis:

- o movimento imigratório;
- a disponibilidade de terras;
- os saldos da balança comercial com o exterior e com o resto do país;
- o capital externo;
- e por último, as políticas tarifária, monetária, de câmbio, e as políticas de defesa e valorização do café.

O inter-relacionamento dos componentes e das variáveis que atuam no complexo cafeeiro, será apresentado, na medida do possível, em termos dos seguintes efeitos:

- efeitos redutores dos custos de produção;
- efeitos ampliadores do nível da produtividade;

- efeitos ampliadores do excedente;
- efeitos ampliadores e diversificadores do investimento;
- efeitos ampliadores do mercado.

Tais efeitos eram, portanto, geradores de economias de escala e de economias externas, ao mesmo tempo em que expandiam mutuamente o mercado e propiciavam ampla acumulação de capital, diversificadora do complexo.

Na análise do funcionamento e do inter-relacionamento dos elementos componentes do complexo cafeeiro, somente alguns deles serão tratados com maior detalhe. Outros, por sua complexidade específica, o que implicaria, a meu juízo, em investigações aprofundadas que escapam aos contornos deste trabalho, ou por serem de menor expressão relativa, ou ainda por merecerem atenção específica nos Capítulos seguintes (como é o caso da indústria manufatureira), serão aqui tratados a nível mais resumido.

Pelo fato de que algumas atividades e variáveis não são aqui quantificadas e sim “qualificadas”, torna-se bastante difícil a análise integrada de todos os componentes do complexo, que pudesse “medir” todos os efeitos cumulativos que ocorrem no transcorrer desse processo histórico. Assim sendo, prefiro tratá-los “separadamente” remetendo sempre os resultados da análise de cada elemento, ao conjunto do complexo cafeeiro. A análise desses elementos não guarda necessariamente uma rígida ordem de importância em relação à ordem de sua apresentação.

Cabe aqui retomar o que foi enunciado na introdução deste Capítulo, quanto à questão dos complexos escravista e capitalista. Uma primeira advertência, se faz necessária, quanto ao sumário tratamento dado ao café do Vale do Paraíba e ao complexo cafeeiro escravista de São Paulo. No caso do Vale do Paraíba, isto se deve ao fato de que essa região entrou em estagnação, e depois em decadência, mesmo antes da abolição da escravidão. Dadas suas precárias condições e sua impossibilidade de competir como café do “Oeste Paulista”, que se expandia notavelmente durante a década de 1870, sua sorte estava selada. A importância de sua

análise fica assim naturalmente reduzida, face aos objetivos deste trabalho.

Quanto ao complexo escravista de São Paulo, seu resumido tratamento se deve ao fato de que, na realidade, as plantações do “Oeste Paulista” somente ganham maior expressão no período de 1876-1883, quando o novo plantio duplica o pequeno estoque de cafeeiros produtivos, que era de 106 milhões, em 1880. Esse período já mostrava claramente que a transição para o regime de trabalho assalariado se encontrava em marcha. Embora o número de escravos fosse superior ao número de imigrantes, a proporção entre o estoque de cativos e o de imigrantes baixava rapidamente: de 15:1 em 1874, passava para 8:1 em 1880, atingindo 6:1 em 1883 e 3:1 em 1885; nesse transcurso, o número de escravos era reduzido a pouco mais da metade, enquanto que o de imigrantes quadruplicava (Tabela 1).

Há que se lembrar, ainda, que grande parte da escravaria estava alocada nas mais antigas regiões cafeeiras de São Paulo (principalmente na região paulista do Vale do Paraíba), onde, é sabido, era muito menor a existência de imigrantes: não é difícil entender, portanto, que já no início da década de 1880, grande parte da nova expansão cafeeira de São Paulo, se dava, em grande medida, com trabalho assalariado. Assim sendo, procuro me deter mais no caso do complexo cafeeiro capitalista, o qual, efetivamente, criaria as condições necessárias para a formação e concentração da indústria.

A segunda advertência, prende-se ao fato de que, entre os elementos e variáveis relacionados no início deste tópico, alguns não terão idêntico tratamento, quando analisados numa ou noutra forma de complexo. Uma última advertência, de caráter mais específico, se refere à análise do papel desempenhado pela apropriação de terras no processo de acumulação. Dado que a maior parte de terras tem sua utilização determinada pela grande expansão cafeeira que ocorre entre 1886-1897, esse tema será tratado no complexo capitalista, muito embora ele também tenha gerado idênticos efeitos no complexo escravista.

1.1.1 O café no Vale do Paraíba⁴

Vejamos, sucintamente, em que condições operou a cafeicultura escravista na região oriental fluminense e no Vale do Paraíba, durante a segunda metade do século XIX.

A produção cafeeira do estado do Rio de Janeiro, que fora de 1 milhão de sacas em 1835 passava a 1,5 milhão em 1840, crescendo lentamente para 1,8 milhão em 1870, e atingindo seu auge em 1882 com 2,6 milhões (Simonsen, 1973, p. 189). Daí em diante, entraria numa flagrante decadência. O comportamento da demanda e dos preços externos estimulou um grande plantio de cafeeiros na primeira metade da década de 1830, provavelmente uma lenta expansão entre esse período e meados da década de 1860, dando-se grande expansão nos primeiros sete anos da década de 1870, quando os preços internacionais do café retomam níveis fortemente crescentes, passando de (£/saca) 1,68 em 1869 a 3,90 em 1877. Também não é difícil estimar a idade provável dos cafeeiros do Vale do Paraíba em 1882: certamente menos de 25% deles teriam idade inferior a vinte anos e mais de 60%, idade superior a 45 anos, o que lhes conferia baixíssima produtividade física.⁵ Se já eram más as condições econômicas do café nessa região, no início da década de 1880, a precipitação do processo abolicionista, a crise de superprodução de 1897 e a política deflacionista de 1898 a 1902, viriam agravar a crise, da qual não se recuperaria jamais.

Isto posto, examinemos sumariamente as condições de operação, principalmente no que se refere aos seus custos de produção e à geração e utilização do excedente virtual da cafeicultura escravista do Vale do Paraíba.

⁴ Para elaboração deste tópico, muito me valeram as consultas aos seguintes trabalhos: Taunay (1943); Simonsen (1944, 1973); Holanda (1968-1972, tomo 1 e 2), Furtado (1961); Stein (1961) e Costa (1966). A "Peregrinação...", de Zaluar (1945) constitui interessante testemunho da época.

⁵ Pelas estimativas de Simonsen (1973, p. 189), o Rio de Janeiro teria um estoque de 500 milhões de cafeeiros, no início do século XX, com uma produção em torno de um milhão de sacas; no mesmo período, São Paulo, com o mesmo estoque, produzia 5,7 milhões de sacas.

Planta que requer condições especiais de solo e de clima, o café encontraria, no Vale do Paraíba, uma séria limitação de terras para a sua expansão e rendimento econômico. Como demonstrou R. Simonsen, apenas nas terras mais altas (altitude entre 200 e 550 metros) do Vale do Paraíba se davam as condições para o plantio econômico do café, ao contrário das terras baixas e frias (Simonsen, 1973, p. 181-185). O esgotamento da região ocidental (Resende, Vassouras, Barra Mansa e outras) após 1860 provocaria o deslocamento do café para a região oriental (Cantagalo, Paraíba do Sul, etc.), praticamente terminando aí sua possibilidade de expansão.

Os rotineiros processos agrícolas empregados e as próprias condições do solo e da topografia fariam com que, à restrição ditada pela disponibilidade potencial de terras, fosse adicionada outra, gerada pela sua erosão e exaustão, diminuindo assim a oferta de terras para o café, acelerando novo deslocamento, agora em direção ao “Oeste Paulista”.⁶ O problema da oferta de terras, ao contrário do que ocorreria em São Paulo, agravaria seriamente os custos da inversão. Entre 1870 e 1883, conforme mostra Viotti da Costa, comentando os preços das terras na região de Vassouras, “o preço do alqueire de terras virgens passara nessa região de \$450000 a um conto de réis, enquanto o preço da terra já aproveitada para pastos (e portanto já exausta para o café), ou abrangendo capoeiras e capoeirões, oscilava entre cinquenta e cento e cinquenta mil réis o alqueire” (Costa, 1966, p. 212-213). Como se verá em seguida, o menor preço das terras exaustas não se tornaria fator estimulante para a expansão de uma agricultura produtora de alimentos – ao contrário do que se deu em São Paulo, com as famosas “terras de japonês” – face ao ponto de estrangulamento gravíssimo representado pelo problema da mão-de-obra.

É exatamente quando ocorre a grande expansão do plantio na década de 1830, que começa a ganhar corpo o problema da repressão inglesa ao tráfico negreiro para o Brasil. A 7 de novembro de 1831, conforme diz Viotti da Costa, o governo imperial brasileiro instituiu uma lei proibindo e reprimindo o tráfico, e impondo pesado ônus àqueles que se dedicavam a tal comércio. Em que pese o não cumprimento dessa lei, é

⁶ A esse respeito, ver Prado Junior (1970, p. 162-164).

óbvio que provocou o encarecimento do escravo que, de 1821 a 1843 tem seus preços médios elevados de 250\$000 a 440\$000 para cerca de 700\$000.

A mudança da política tarifária brasileira e a não prorrogação do acordo de comércio com a Inglaterra, em 1844, contrariando os interesse desse país, teriam, segundo alguns historiadores, agravado ainda mais o “ânimo abolicionista” inglês, dificultando muito o tráfico e encarecendo ainda mais o preço do escravo. Em 1850, finalmente, o Brasil proibia legalmente o tráfico negreiro, o qual, entretanto, ainda permanece, agora na forma de declarado contrabando, até meados de 1856.⁷ Oscilando os preços do escravo entre 700\$000 e 1 conto de réis, à época do término do tráfico, saltariam, entre essa data e 1875, para cerca de 3 contos de réis, e sua oferta era, agora, basicamente atendida pelo Nordeste brasileiro.

Em que pese os altos impostos provinciais instituídos nessa época, encarecendo ainda mais seu preço, gravando-o na saída ou na entrada de uma para outra província, o número de escravos na província do Rio de Janeiro, passa de 119.000, em 1844, a 370.000 em 1877 (neste último ano, Minas Gerais contava com igual número e São Paulo com cerca de 170.000 escravos).

Dado que o comércio negreiro era realizado por traficantes brasileiros e estrangeiros é lícito se deduzir que uma fração importante da renda era transferida para o exterior, diminuindo, portanto, o potencial de acumulação produtiva do complexo. Outra fração aqui permaneceu, ampliando os capitais comerciais que financiavam o fazendeiro, na compra de meios de subsistência e de escravos, através de hipotecas ou outros títulos, por meio dos quais o agente escravista, diante da caótica situação financeira do fazendeiro, não raro lhe tomava a propriedade agrícola e seus pertences.⁸ Esse capital comercial teria destacado papel a cumprir, quando, mais tarde, se iniciasse a formação industrial do país.

Outro fator negativo residiria exatamente no próprio seio da cafeicultura: com o crescente encarecimento da mão-de-obra, a agricultura cafeeira tende à especialização, reduzindo os cultivos alimentares,

⁷ As informações foram obtidas do citado trabalho de Viotti da Costa, especialmente na primeira parte de seu livro.

⁸ Sobre a situação financeira dos fazendeiros, ver Costa (1966, p. 215). Ver também Taunay (1943, v. 7, p. 383-393).

transformando, assim, uma parcela de custos que antes eram em grande parte não-monetários (uma vez que o escravo produzia grande parte de seu próprio alimento), em efetivos desembolsos monetários com a compra de alimentos. E o efeito negativo não é só esse: além de passar a requerer um capital circulante adicional para a compra dos meios de subsistência de sua força de trabalho, que implicava em crescente parcela de juros efetivos ou imputados em seus custos de produção, esses gastos foram ainda mais acrescidos pela elevação de seus preços absolutos no mercado. Com efeito, entre 1855 e 1875, os preços do arroz e do feijão, mais do que duplicam; os do açúcar, da farinha de mandioca e do toucinho, crescem mais de 50% (Costa, 1966, p. 133-136).

Mesmo se considerando o fato de que os preços internos do café duplicam nesse período, o aumento dos preços dos alimentos, o aumento dos preços dos escravos (que triplicam) e o aumento dos preços das terras (que mais que duplicam) fariam com que a expansão do plantio se desse a custos crescentes, proporcionalmente maiores do que os aumentos dos preços internos do café. Vale dizer: essa expansão ocorria com margem decrescente de lucros, diminuindo portanto, o ritmo e o potencial da acumulação.

Se, de um lado, a elevação dos preços dos escravos e das terras imprimiu a necessidade de intensificar seu uso na produção cafeeira, por outro lado, isto não contribuiu para o desenvolvimento de uma agricultura produtora de alimentos no próprio complexo. Se isto pudesse ter ocorrido, ela significaria um reforço para o processo de acumulação de capital, expandindo o excedente e o mercado local.

Entretanto, isto não parece ter ocorrido em larga escala, e a razão pela qual assim penso, pode ser resumida da seguinte forma:

- i) se a agricultura está geograficamente vizinha da atividade cafeeira: neste caso, ela também opera a custos crescentes decorrentes dos mesmos problemas da terra e da mão-de-obra;
- ii) se está geograficamente distante da zona cafeeira: embora livre do problema do custo da terra, era também atingida pelo alto custo de transporte e, se escravista, atingida igualmente pela alta dos preços da mão-de-obra escrava.

Tanto pode ter ocorrido o caso “i” como o “ii”, no entanto, o aumento das importações brasileiras de alimentos, que ocorre no último quartel do século XIX, provavelmente restringiu ainda mais a expansão dessa agricultura, diante da impossibilidade desta concorrer com os preços internacionais.

Pouco se pode dizer a respeito das técnicas de produção utilizadas nessa região. No que se refere àquelas diretamente vinculadas à produção agrícola, nossos escritos históricos mostram que elas eram tradicionais, e o próprio arado, parece ter sido empregado em escala apreciável, só depois da abolição. Quanto ao problema da tecnologia do beneficiamento do café, Viotti da Costa, examinando a relação de máquinas de beneficiar empregadas nas fazendas de café do Rio de Janeiro, – relação essa apresentada durante a primeira exposição brasileira de café, em 1881 – conclui que “a maioria do café produzido (no Rio de Janeiro) continuava sendo beneficiado no engenho de pilão e nos despoldadores” (Costa, 1966, p. 185). A maioria das máquinas e equipamentos para beneficiamento do café, na realidade, era muito mais utilizada no “Oeste Paulista” do que nessa região.

Este fato tem sua explicação na relativa incompatibilidade do progresso técnico via mecanização, em relações de produção eminentemente escravistas e, por outro lado, no sério problema da penúria financeira desses fazendeiros, principalmente na segunda metade da década de 1880, quando o uso dessas máquinas pode se tornar mais acessível em termos de preço e de disponibilidade interna de produção nacional.

Entretanto, ainda que seu uso fosse mais intenso nessa época e nessa região, seu significado econômico teria sido o de diminuir prejuízos ao contrário do seu significado no “Oeste Paulista”, onde ela representou efetivamente um, aumento de lucros; isto pode parecer um sofisma, se não se distinguir as diferenças marcantes entre uma expansão dinâmica com alta na taxa de lucro e outra, que marcha aceleradamente para a decadência irremediável: nesta última situação, a diminuição de custos de produção somente poderá salvar aqueles produtores que se encontrem em situação econômica menos ruim do que os demais, ou simplesmente retardar a agonia do produtor em piores condições. Mas pode-se ainda

perguntar o seguinte: teriam os produtores que se encontravam endividados e hipotecados, condições de aumentar seu investimento, via mecanização da produção? De onde obteriam esse capital adicional? Que financiador “filantrópico” se prestaria a suprir tais recursos?

A expansão ferroviária, talvez o elemento mais importante desse complexo, teve sua maior fase de crescimento nas décadas de 1870 e 1880. Provavelmente, pelo menos uma parte do capital aplicado nas ferrovias dessa região deve ter saído diretamente da cafeicultura, representando assim uma nova oportunidade de inversão para o capital cafeeiro. Entretanto, dada a condição de crise crônica que atravessava a região ocidental do Vale depois de 1860, e de toda a região após 1883, é necessário um exame, ainda que superficial, das condições em que operavam essas ferrovias.

A principal delas, a Estrada de Ferro D. Pedro II (depois Central do Brasil), após atingir Barra do Pirai, por volta de 1864, quando então totaliza pouco mais de 100 quilômetros de rede, face aos seus graves problemas financeiros, é encampada pelo governo imperial, passando assim, depois dessa data (1865) a ter toda a sua expansão custeada diretamente pelo estado, e não pelo capital cafeeiro. Outras de reduzida extensão quilométrica, e portanto, não se beneficiando de economias de escala, tiveram apenas uma vida de empresa privada, durante cerca de duas décadas: já nos primeiros anos do século XX, em sua maior parte, também seriam encampadas pelo governo federal.⁹

A introdução do sistema ferroviário, sem dúvida alguma, provocou redução apreciável nos custos de transporte do café, anteriormente feitos em carro de boi ou através de tropas, em direção aos mais próximos portos fluviais e marítimos da região. Para o período entre 1860 e 1868, Sérgio Silva (utilizando informações de Taunay), conclui que o rebaixamento dos custos de transporte gerado pela ferrovia teria sido equivalente a cerca de 10% do preço de venda do café, na região fluminense (Silva, S. S., 1973, p. 50-51). Isto permitiu novo alento à cafeicultura escravista: a redução dos fretes compensou, ainda que só em

⁹ Obtive essas informações em “O Brasil, suas riquezas naturais, suas indústrias” (obra editada pelo Centro Industrial do Brasil, 1909, mais conhecida como *Censo de 1907*, v. 3), parte referente à indústria de transportes.

parte, o agravamento dos custos, permitindo dessa forma, a continuidade da acumulação cafeeira.

Essa expansão ferroviária, entretanto, concorreu com o antigo sistema de pequenos portos fluviais e marítimos e com suas rodovias, praticamente tornando-os sem utilização econômica. O mesmo ocorre com a rede de armazéns existente junto a esses portos.¹⁰ Como se vê, parte dos efeitos positivos gerados pelos investimentos ferroviários na região, foram em parte anulados pelos efeitos decorrentes da desutilização de parte da infra-estrutura preexistente. Por outro lado, dois fatos ligados à expansão ferroviária devem ainda ser discutidos. O primeiro deles se refere ao fato de que a expansão ferroviária nessa região, em sua maior parte, ocorreu depois que as plantações de café já estavam maturadas, salvo no que se refere a partes da expansão cafeeira ocorrida na década de 1870 na região oriental, não exercendo assim o pioneiro papel de “criadora de terras” (como ocorreu com a maior parte das ferrovias paulistas) e só trazendo economias externas e oportunidades de inversão, numa situação retardada no tempo. O outro fato é que, vinda a explicitação da crise nos primeiros anos da década de 1880, também a ferrovia passa a sofrer seus efeitos, tendendo a uma diminuição de sua taxa de lucro, que culminaria numa estrutura deficitária e, portanto, tendo como único “remédio” a encampação estatal. O *Censo de 1907* constatou que em 1906, grande parte dessas ferrovias já era deficitária, e aquelas que ainda apresentavam resultado positivo, estavam na realidade em deplorável situação financeira, como a “Central do Brasil” cujos custos representavam 96,5% de suas receitas. Assim, essa grande oportunidade de aplicação do capital cafeeiro nas ferrovias, tornou-se mais tarde uma aplicação “improdutiva”, pelo menos do ponto de vista privado de uma inversão capitalista.

Creio que esse quadro crítico possibilita o melhor entendimento das razões pelas quais a industrialização do estado da Guanabara, do qual era tributária essa região cafeeira, por volta da primeira década do século XX, perde o primeiro lugar na produção industrial do país, e passa a apresentar crescimento industrial bastante inferior à média nacional. E

¹⁰ A esse respeito, ver Simonsen (1973, p. 187-188).

isto, em certa medida, pode muito bem estar inserido na forma peculiar em que se deram as relações entre a agricultura dessa região e o capital comercial-urbano “residente” na Guanabara: essas relações de troca entre esses dois segmentos, certamente não podem ser chamadas de “normais”, mas sim de flagrante expropriação do parco excedente agrícola cafeeiro pelo comércio urbano. Explico melhor.

A alta dos preços dos escravos, que vinha ocorrendo desde o início da década de 1830, acelera seu nível após 1850, quando então, essa mesma agricultura passa agora a comprar mais alimentos no mercado, a preços crescentes, pelo menos até 1875. Isto significa, obviamente, uma transferência abrupta de renda, via preços, do café para as classes comerciantes.

Note-se que entre 1855 e 1875, a taxa de câmbio sobe muito pouco em relação à alta daqueles preços, certamente favorecendo de muito o comércio importador do Rio de Janeiro. Há que adicionar ainda, o fato de que parte da alta dos preços do café – que aumentam em 143% entre 1855 e 1875 – nem mesmo chega às mãos dos fazendeiros, ficando automaticamente retida nas mãos dos comerciantes e exportadores desse produto.

Por outro lado, as atividades urbanas do Rio de Janeiro, possivelmente se beneficiaram duplamente da alta dos preços dos escravos: de um lado, pelo aumento dos lucros gerados por tal negócio e, por outro lado, pelo fato de que, esse aumento anormal de preços fez com que houvesse uma transferência de escravos antes alocados nos serviços urbanos, para a atividade do café, criando assim as condições para o desenvolvimento de um mercado de trabalho livre e, conseqüentemente, de um mercado para bens de consumo corrente. Entretanto, como a agricultura cafeeira limitou a expansão desses dois mercados no setor primário dessa economia, para que o processo de acumulação urbana pudesse se desenvolver, ele teria fatalmente que contar com mercados externos ao seu próprio meio, o que a indústria da Guanabara parece ter efetivamente conseguido, através da conquista de mercados no resto do Brasil.

1.1.2 O complexo cafeeiro escravista em São Paulo

Esgotada a possibilidade de continuação da expansão do café na parte ocidental do Vale do Paraíba, sua marcha continuou, em parte, dirigindo-se à região oriental (no Rio de Janeiro), penetrando também na zona mineira e no Espírito Santo, mais tarde. A outra parte, marcharia em direção ao “Oeste Paulista”, região onde o café não encontraria aquela limitação de terras. Pelo contrário, no “Oeste Paulista”, a terra seria na verdade um “livre conduto” à expansão cafeeira, tanto no que se refere à sua disponibilidade quantitativa, quanto ao seu principal aspecto que é o das condições de clima, fertilidade e topografia. Persistiriam ainda, por relativamente curto espaço de tempo, os problemas de transporte. A produção paulista de café até o início da década de 1870, representava apenas 16% do total brasileiro, a partir desse momento, ingressa num período de vigorosa expansão, perfazendo em 1875 cerca de um quarto da produção nacional, saltando, dez anos depois, para 40%.

Ainda que não se possa identificar como “modernas”, para a década de 1870, as técnicas agrícolas usadas no “Oeste Paulista” já eram bem mais eficientes do que as observadas na antiga região. Nesse período, o uso do arado já se torna maior, e, graças à melhor topografia, parte desta lavoura pode introduzir a máquina carpideira, que utilizando um homem e um animal, substituía, com vantagem, o trabalho de seis escravos. Este melhor “arranjo físico” na agricultura paulista possibilitava, por outro lado, que o trabalho escravo pudesse ser mais intenso do que no Vale do Paraíba: nessa região, um escravo chegava a cuidar de um número de cafeeiros, cerca de quatro vezes maior do que no oeste paulista, fato este que implicava em menor cuidado com a plantação, e certamente, um rendimento econômico também menor (Hollanda, 1971, v. 4, tomo 2, p. 96-98). A fertilidade das terras, a menor idade média dos cafeeiros e as técnicas agrícolas mais eficientes, proporcionavam ao café do oeste paulista uma produtividade física cerca de cinco vezes maior do que a verificada na antiga região, como se deduz do trabalho de Simonsen (1973, p. 189-194).

A Produtividade econômica cresceria ainda mais, com a introdução do uso das máquinas de beneficiamento de café, cuja

fabricação já se desenvolvia em São Paulo na década de 1870. Essas máquinas eram representadas por um conjunto de equipamentos de uso específico, como os despoldadores descascadores, ventiladores, brunidores (para polimento), separadores/classificadores, modificadores de tipos de café, etc.¹¹

As indicações existentes sobre a diminuição dos custos de produção do café, decorrentes da introdução dessas máquinas são poucas, e disponho apenas das apontadas por Taunay. Uma, referindo-se a anos próximos a 1870, dá a entender que se reduziram os custos, em montante equivalente a cerca de 10% dos preços de exportação do café.¹² Isso se refere a máquinas ainda um tanto rudimentares, pois as outras, para anos da década de 1880, mostram que a introdução de novos equipamentos permitia uma considerável melhoria da qualidade e da apresentação do café, que resultava em melhorias equivalentes a 33% do preço recebido, num caso e, em outro, Taunay mostra que os cafés de terreiro tinham preços em torno de 5\$000/arroba, enquanto que os beneficiados nos despoldadores obtinham um preço de 8\$000/arroba.¹³

Pode-se notar, nos escritos de Taunay, que a evolução quantitativa e qualitativa da produção e do uso dessas máquinas se torna bastante evidente a partir do início da década de 1880, que é o período em que a questão do trabalho escravo mais se agrava, que se acelera a transição para o trabalho livre. Por exemplo, em 1885, é muito grande o número de patentes concedidas pelo governo a várias invenções e aperfeiçoamentos de máquinas e implementos para a agricultura e para o beneficiamento de café. Muitas dessas patentes efetivamente resultaram em produção de novos equipamentos.¹⁴

Essa alta produtividade das terras paulistas, aumentando as margens de lucro da cafeicultura, passava a exigir, cada vez mais, a

11 Para uma descrição pormenorizada dos processos de beneficiamento de café, e dos equipamentos, ver Taunay (1943, v. 7, p. 225-282) e também o *Censo de 1907* (v. 2, p. 67-70).

12 Conf. Taunay (1943, v. 2, p. 221-223) apud Silva, S.S. (1973, p. 48).

13 As indicações encontram-se em Taunay (1943, v. 7) a primeira página à página 238 e a segunda à página 280.

14 A relação dos privilégios de patentes concedidas em 1885, está em Costa (1966, p. 184-185). Taunay faz referência ao assunto em várias passagens de seu trabalho. A relação de alguns fabricantes pode ser vista no livro de Bandeira (1908).

ocupação de novas terras, com o que podia converter lucros em inversões, na forma de novos plantios. Entretanto, à medida que a fronteira agrícola do café mais se distanciava, em direção ao interior, surgiria um freio natural a essa acumulação, representado pelos altos custos de transporte do produto, entre as zonas produtoras e o porto de embarque. A superação desse obstáculo se daria pela implantação do sistema ferroviário.

Dessa forma, as ferrovias paulistas se constituíram numa das mais importantes atividades componentes do complexo cafeeiro preenchendo múltiplos papéis. Num primeiro plano cabe destacar sua atuação desbravadora da fronteira agrícola, tornando economicamente acessíveis as terras virgens do oeste paulista. A antiga São Paulo *Railway* que em 1867 completava o trajeto de Jundiaí a Santos, implantada com capital inglês, na realidade, não preenche o papel desbravador, uma vez que a região por ela servida já havia sido anteriormente ocupada.¹⁵ A maior parte das outras ferrovias, principalmente a Mogiana, a Paulista e a Sorocabana, vão cumprir plenamente esse papel pioneiro: à medida que estendem seus trilhos, o café vai desbravando as terras virgens: assim, depois de atingidas Campinas em 1872 e Itu em 1873, Mogi Mirim e Amparo eram alcançadas em 1875, Rio Claro em 1876, Casa Branca em 1878 e Ribeirão Preto em 1883 (Morse, 1970, p. 228-229).

O papel dessas ferrovias, não se restringiu porém a viabilizar uma acumulação pela apropriação das terras, ou ainda, a proporcionar lucros privados nas transações de terras em que a propriedade privada já estava consolidada. Além disso, ela exerceu um fundamental papel, ao rebaixar os custos da produção cafeeira, diminuindo os gastos com transporte, anteriormente feitos por tropas muars. Pelas informações contidas em alguns estudos, os gastos com o transporte do café montariam, antes de 1867 entre Jundiaí e Santos, em cerca de 33% do preço de exportação; por

¹⁵ Essa estrada, entretanto, cumpriria mais tarde um papel que também poderia ser chamado de desbravador: por sua área de influência foram se formando vários núcleos urbanos e suburbanos em São Paulo, tanto para a localização industrial como para a habitacional da mão-de-obra da cidade de São Paulo, principalmente. A esse respeito ver os trabalhos de Morse (1970) e de Langenbusch (1971). Além das citações específicas, consultei também os trabalhos de Debes (1968) e de Matos (1974). O *Censo de 1907*, na parte referente às ferrovias (v. 3) constitui uma das mais importantes fontes informativas sobre o parque ferroviário brasileiro, até o início do século XX.

volta de 1863, de Campinas a Santos, aquele montante seria pouco superior a 40% e, para a região de Rio Claro a Santos, por volta de 1857, esse custo teria sido de aproximadamente 50%.¹⁶ Com a ferrovia, os custos de transporte do café caíram sensivelmente, situando-se em média, em torno de 20% do preço da saca de café exportada. Isso permite concluir que, em média, houve uma diminuição dos custos cafeeiros em montante equivalente a cerca de 20% dos preços de exportação.

Por último, cabe ainda lembrar que as ferrovias contribuíram, também, para elevar economicamente a produtividade física do café: antes, por deficiência dos transportes, parte da produção de café perecia nas fazendas mais distantes e outra parte, por pequena que fosse, era extraviada ou destruída durante o longo período utilizado em seu transporte, dadas as precárias condições em que esse serviço era executado.

Máquinas de beneficiamento e ferrovias, as primeiras aumentando a produtividade e as últimas reduzindo os custos, resultavam, assim, em forte ampliação das margens de lucros. Dada a disponibilidade de terras e o comportamento da demanda externa, isso implicava na necessidade de ampliar a acumulação cafeeira. É exatamente neste momento, que compreende os últimos anos da década de 1870 e os primeiros da década seguinte, que esse alto poder de acumulação explícita a impossibilidade da permanência do escravismo no café, dado o término do tráfico e a impossibilidade de criação de escravos no país, para ampliar a força de trabalho. Como J. M. Cardoso de Mello demonstrou, a restrição da oferta de escravos, tanto em termos de preços como de quantidades, constituía o mais grave obstáculo para a acumulação; assim sendo, a única forma possível de se eliminar essa restrição, seria o recurso ao trabalho livre (Cardoso de Mello, 1975, cap. 1, parte 2). Vejamos, em seguida, e resumidamente, alguns aspectos do problema da mão-de-obra.

Há que se lembrar, de início, que uma região plenamente estruturada pelo regime escravocrata, e em situação econômica decadente, contaria com imensas dificuldades para ingressar num sistema

¹⁶ Os dados sobre custos de transporte e preços de café foram obtidos nas seguintes fontes: Preços - *Anuário Estatístico do Brasil*, 1939-40; Custos de transportes: Costa (1966, p. 101, 172 e 174); Hollanda (1971, v. 3, tomo 2, p. 259) e o *Censo de 1907* (v. 2).

assalariado, ao contrário de outra, como a de Campinas, por exemplo, onde o trabalho livre já viesse penetrando paulatinamente, ou das zonas pioneiras, em franca expansão.

A transição do sistema de trabalho escravo para o de trabalho livre, em São Paulo, adquiria, portanto, um caráter peculiar. Ela seria bastante difícil no Vale do Paraíba, que em 1883 ocupava 28,5% do total de escravos (174.622) existentes em São Paulo; e gradativa, nas zonas mais antigas do “Oeste Paulista” (regiões de Campinas, de Sorocaba e de Bragança) que detinham 42%; as cidades de São Paulo e de Santos, com suas regiões vizinhas, de inexpressiva produção cafeeira, detinham apenas 4,5% e a zona pioneira do “Oeste Paulista”, os restantes 25%.¹⁷

O primeiro grande salto da expansão cafeeira de São Paulo, entre 1876 a 1883, quando dobra a capacidade produtiva do café, já seria feito, parcialmente, dentro de relações capitalistas de produção, como se verá em seguida.

Analisando-se essa expansão, quando se plantam mais 105 milhões de cafeeiros (Tabela 2) surge de imediato a seguinte questão: dado que o estoque de escravos é relativamente constante no período, e que o fluxo imigratório é pequeno, como poderiam ser formados esses cafezais, e quem faria sua colheita? Admitindo-se uma cifra média de 2.000 cafeeiros tratados e colhidos por um escravo, e mais os trabalhos complementares requeridos, segundo Roberto Simonsen, essa expansão (quando os cafeeiros se tomassem produtivos), demandaria uma quantidade adicional de mão-de-obra, equivalente a 100 mil escravos. Entretanto, isto merece algumas considerações. Em primeiro lugar, esse novo plantio se deu ao longo de oito anos, e as primeiras colheitas (5º ano) teriam se manifestado só a partir de 1881, atingindo o seu máximo por volta de 1888 quando todas as plantas já seriam adultas. Os dados levantados por Fraga, confirmam isto: a produção cresce a partir de 1881-1882 e atinge seu máximo entre 1887 e 1889.¹⁸

¹⁷ Porcentagens calculadas sobre as cifras fornecidas por Taunay (1943, v. 7, p. 451-453).

¹⁸ Conf. Simonsen (1973, p. 207-208). Para os dados de produção, ver o trabalho de Fraga (1963).

A derrubada de matas e a abertura das terras virgens, para esse plantio, por certo não agravaria o problema. Isto pode ser inferido pelas informações dadas por Taunay, demonstrando, em primeiro lugar, que esse tipo de trabalho era feito também pela mão-de-obra livre nacional. Diz:

Geralmente eram os caboclos, e os mineiros que, de preferência, faziam as derrubadas, hoje geralmente cometidas nas zonas novas cafeeiras, como se sabe a *bahianos*, denominação que no *farwest* paulista abrange não só os filhos da Bahia como os do Norte de Minas Gerais.¹⁹

Deduzi, de outras informações dadas por Taunay, que o trabalho de abertura dessas terras, que estimo em 120 mil hectares, requeriam o trabalho de menos de 2.000 homens durante aqueles oito anos, e é evidente que essa mão-de-obra era potencialmente disponível, dado o crescimento da população nacional livre (Tabela 1).

O problema grave seria o da colheita, e do trato do cafeeiro. Para isto, como se sabe, a mão-de-obra nacional livre não era utilizada, e só o era excepcionalmente.²⁰ Se o plantio e as safras correspondentes fossem homogeneamente distribuídos nesse período, seriam requeridos em cada ano, a partir de 1881 inclusive, cerca de 12.500 imigrantes, totalizando cem mil em 1888; para o período como um todo, não haveria problema, uma vez que as estatísticas oficiais de imigração em São Paulo acusam um total de 155.473 imigrantes no período. Porém, entre 1881 e 1885, entraram apenas 21.739, implicando isso num “déficit” de cerca de 41.000 trabalhadores para o total estimado de 62.500. Como os serviços administrativos de imigração do estado de São Paulo só se completam em 1887, com a instalação da Hospedaria dos Imigrantes, é possível que as estatísticas oficiais anteriores a essa data estejam subestimadas; é o que dá a entender Roberto Simonsen, quando diz que, em 1880, “já existiam em São Paulo, mais de 50.000 imigrantes europeus. Em 1888, cerca de

19 Conf. Taunay (1943, v. 7, cap. 5). A citação encontra-se à página 139. Nesse texto, Taunay se refere às derrubadas descritas (em fins do século XIX), por C. F. D. Laerne (*Le Bresil et Java. Rapport sur la culture du café en Amérique, Asie et Afrique*, 1885). Os grifos, na citação original de Taunay. Outras referências também se encontram em Taunay (v. 8, p. 20); ver ainda Furtado (1961, cap. 26).

20 O trabalho de Taunay contém várias informações sobre casos em que coexistiam colonos nacionais e imigrantes, numa só propriedade, e casos em que o trabalho era totalmente feito por caboclos. Ver, por exemplo, no volume oito, as páginas 116, 179 a 181. Costa (1966, p. 108) também cita exemplo dessa convivência de trabalhadores nacionais e estrangeiros.

200.000". Estes dados excedem os oficiais em mais de 25.000 imigrantes, e se aqueles estivessem corretos, o "déficit" estaria bastante reduzido, e passível, considerando-se a época de transição, de uma solução distinta: reaproveitamento de escravos fugidos de zonas decadentes, de libertos, ou mesmo aproveitamento de mão-de-obra nacional.²¹ De 1886 em diante, não haveria maiores problemas: o crescente fluxo imigratório solucionaria a escassez da oferta de mão-de-obra, consolidando, ao mesmo tempo, a passagem para o sistema de trabalho assalariado.

Tabela 1
População livre, imigração e escravos no estado de São Paulo

Anos	(I) Escravos	(II) População Total	(III) Imigrantes (tot.acumul.)	I/II	III/II	III/I	IV = II - (I + III)
1854	117731 (a)	417149 (a)	4209	0,282	0,010	0,036	295209
1872	156612	837354	10464	0,187	0,012	0,067	670278
1873	174662	...	11054	0,063	...
1874	169964	...	11174	0,066	...
1880	168950	...	22242	0,132	...
1883	174622	...	32602	0,187	...
1885	128000 (b)	...	43981	0,344	...
1886	106665 (c)	1221380 (c)	53517	0,087	0,044	0,502	1061198
1887	107829	...	85629	0,794	...
1890	-	1384753	243899	-	0,176	-	1140854
1897	-	...	862530	-	...	-	...
1900	-	2282279	963486	-	0,422	-	1318793

Fontes: (I) Taunay. História do café no Brasil, v. 7, p. 445-450;

(II) Censos Demográficos;

(III) *Boletim da Directoria de Terras, Colonização e Imigração*, p. 49, 1937;

(a) Viotti da Costa (1966, p. 205-207)

(b) Grahan e Holanda Filho (1971, p. 31);

(c) Camargo (1953, p. 53-57).

Vejamos, em síntese, as diferentes formas assumidas pelo trabalho livre, durante a transição e, especificamente, as vantagens decorrentes da instituição do sistema do "colonato".

²¹ Conf. Simonsen (1973, p. 208). Taunay (v. 8, cap. 1), também lança suspeitas sobre possível, subestimação do número de imigrantes.

Coexistiram, durante algum tempo, nas lavouras cafeeiras do “Oeste Paulista”, distintos sistemas de emprego (além do escravista, naturalmente) e de remuneração da mão-de-obra: o de parceria, que permitia ao parceiro o plantio (intercalado ou não) de alimentos, e estabelecia a divisão, entre o proprietário e o parceiro, dos lucros obtidos tanto no café como na venda dos produtos agrícolas produzidos pelo parceiro; o de salário fixo; e o do “colonato”, que compreendia um sistema misto de pagamento e de renda: um salário fixo, pelo trato de determinado número de cafeeiros, um variável pela colheita de café e o direito de plantio e criação de animais dentro da propriedade cafeeira.²² Coexistindo cada um destes sistemas, com o trabalho escravo, muitas vezes na mesma fazenda, pode-se entender como essas mudanças não surtiam melhor efeito. Tanto no que se refere às relações proprietário/trabalhadores, que, em certa medida, continuariam se pautando como se no escravismo, como também, nos níveis de remuneração ao trabalho, que permaneceriam muito baixos. Deve-se ainda lembrar da inconveniência causada pela promiscuidade local, de trabalhadores livres e de escravos.

Com efeito, o regime de parceria, que ganhava expressão a partir de 1847, na Fazenda Ibicaba, em São Paulo, entraria em declínio já a partir de 1860, sendo paulatinamente substituído pelo sistema de salário fixo, e, mais tarde, pelo do “colonato”. Entre a parceria e o salário fixo, é difícil saber qual dos dois tenha sido mais precário: se o primeiro, ao prometer juridicamente a divisão dos lucros, criava a ilusão de grandes ganhos ao parceiro, e por isso mesmo aumentava-lhe a insatisfação e a ineficiência, quando recebia o “seu” quinhão; ou o de salário fixo, embora não criasse quaisquer ilusões ao trabalhador, dava-lhe entretanto, um rendimento ainda mais inferior do que o recebido pelos parceiros.²³

Era evidente que, diante dos preços relativamente baixos do café, que em média se verificaram nas décadas de 1850 e de 1860 e dos altos custos de transporte, os fazendeiros usariam de todos os ardis possíveis para pressionar para baixo o custo da mão-de-obra. Essa pressão deve ter atingido o seu máximo, pois chegaram, fazendeiros e autoridades, entre

²² Informações detalhadas sobre essas sistemas podem ser encontradas em Holanda (1969, v. 3, tomo 2, livro segundo, cap. 1); Taunay, (v. 8, p. 1-194); Costa (1966, cap. 2 e 3).

²³ Ver, a respeito, Costa (1966, p. 106-109).

1870 e 1883, a pensar na importação de trabalhadores chineses, os chamados *coolies*, que tradicionalmente recebiam ínfimos salários, em vários países, abaixo mesmo dos trabalhadores portugueses utilizados no regime de salário fixo no “Oeste Paulista” (Simonsen, 1973, p. 205). Graças aos insucessos na introdução do “trabalhador livre” chinês, o sistema teve de achar a solução, através da imigração européia, para o regime de colonato, que se expande vagarosamente a partir de 1870 e se acelera a partir de 1883.

Examinando-se as condições estabelecidas para o regime de “colonato”, pode-se concluir que elas significaram grandes vantagens para o fazendeiro e relativas vantagens para os colonos. No regime anterior, o escravo significava um capital fixo (pela sua compra) e/ou um custo fixo (pelo seu aluguel ou manutenção); no regime de trabalho livre, aquele capital fixo passava a circulante (para o financiamento de seus salários, até a venda da produção) e os custos eram agora repartidos em duas parcelas: uma fixa, pelo trato do cafezal, e uma variável, pela colheita. Essa mudança, diminuindo as imobilizações financeiras do fazendeiro, rebaixava também suas despesas financeiras com juros. O seguinte exemplo, citado por Taunay é bastante esclarecedor: compara o trabalho de uma família de imigrantes que tratava 17.000 cafeeiros e que havia custado, em termos de passagens, instalação, gastos iniciais, etc., cerca de 663 mil réis ao fazendeiro, quantia esta saldada pelos colonos no ano seguinte de sua chegada; para a mesma tarefa executada pelos imigrantes, seriam necessários cinco escravos que custariam onze contos e quinhentos mil-réis; computados apenas os juros equivalentes à inversão de um só desses escravos, encontra-se a soma de 276 mil-réis, importância bastante superior aos custos fixos mais os custos variáveis representados pelo pagamento a um imigrante (Taunay, 1943, v. 8, p. 103).

Os exemplos citados por Viotti da Costa mostram, por outro lado, que os salários médios de um imigrante, em período próximo à abolição, situavam-se em torno de 240 mil réis, quantia essa muito próxima dos gastos anuais com a manutenção de um escravo, em termos de alimentação e roupas (Costa, 1966, p. 197-202). Comparando os custos de produção de uma saca de café, Simonsen afirma que nas fazendas com regime escravista, ela chegava a custar 15\$000 ao passo que nas fazendas

com regime de trabalho livre, ela custava entre 7\$200 a 9\$800 (Simonsen, 1973, p. 210). Mesmo se considerarmos que muitas famílias de imigrantes recebiam ganhos anuais bastante superiores aos acima apontados, há que se entender que isso significava aumento dos custos totais variáveis da produção cafeeira, amplamente compensados pelo aumento da produção física e da produtividade, significando também uma diminuição dos custos fixos dos salários por unidade produzida.

Tabela 2
Expansão cafeeira no estado de São Paulo
(milhões de cafeeiros)

Período	Cafeeiros em produção	Produção de café (milhões de sacas)	Novos cafeeiros plantados (a)		Preços médios de exportação	
			Período (b)	Quant.	Cr\$/Saca	£ Ouro/saca
1880	106	1,2	1876 a 1883	105	30,5	3,11
1888	211	2,6	1884 a 1885	9	24,4	2,15
1890	220	29,0	1886 a 1896	306	56,0	3,16
1901	526	8,9	1897	159	55,6	1,74
1902	685	10,2	1898 a 1901	4	45,0	1,54
1906	689	6,9	1902	8	31,1	1,54
1907	697	154,0	1903 a 1906	--	31,8	1,84
1911	697	85,0	1907 a 1908	25	29,0	1,82
1913	722	9,5	1909 a 1910	13	35,6	2,26
1915	735	9,2	1911 a 1913	99	52,3	3,49
1918	834	12,2	1914 a 1916	10	39,4	2,12
1921	844	10,2	1917	28	41,5	2,17
1922	872	8,2	1918	27	47,4	2,55
1923	899	7,0	1919	50	94,6	5,10
1924	949	10,4	1920	2	74,7	3,51
1925	951	9,2	1921	15	82,4	2,19
1926	966	10,1	1922	82	118,7	3,12
1927	1048	9,9	1923	75	146,9	3,05
1928	1123	18,0	1924	30	205,9	4,62
1929	1153	8,8	1925	35	215,1	5,50
1930	1188	195,0	1926	77	179,7	5,05
1931	1265	10,1	1927	174	170,4	4,15
1932	1439	18,7	1928	65	204,6	5,00
1933	1504	15,0	1929 a 1930	57	191,1 e 119,5 (d)	4,71 e 2,69 (d)
1935	1561	11,7	... a 1942 (c)	-384	144,2 (e)	1,43 (e)

(a) A quantidade de novos plantios foi estimada pelo autor, pela simples variação do estoque de cafeeiros já produzindo, significando na realidade, um conceito de "plantio líquido", isto é, novos plantios, menos prováveis erradicações, e replantios não considerados; (b) A periodização foi estimada, supondo-se que um novo cafeeiro só se torna plenamente produtor, após 5 anos de seu plantio; (c) Possivelmente a partir de 1935; (d) Preços médios de 1929 e de 1930, respectivamente; (e) Preços médios do período 1931 a 1939.

Fontes: Prado Jr. (1970); IBC (1962); Alves (1933); Simonsen (1973); *Anuário Estatístico do Brasil*, 1939-40; Fraga (1963).

A instituição do trabalho livre, não precisamos sublinhar, teve grande importância, não apenas para a grande expansão cafeeira que se daria a partir de 1886. Como se verá na parte seguinte (complexo capitalista) e nos dois últimos capítulos deste livro, desempenhou papel fundamental, tanto para a acumulação cafeeira quanto para a industrial.

No que se refere aos demais componentes do complexo cafeeiro escravista, pelas razões já apontadas e também para que se evitem desnecessárias repetições, serão eles apresentados no estudo do complexo capitalista.

1.1.3 O complexo cafeeiro capitalista de São Paulo

Como se verá, as mais avançadas e dinâmicas relações capitalistas de produção desse complexo, possibilitaram acelerado e diversificado crescimento da economia paulista. Ao longo desse processo de crescimento, foi-se afirmando sua predominância em relação às demais regiões do país, que não contaram com igual dinamicidade, e nem com o mesmo avanço de suas relações capitalistas de produção.

Considerando as dificuldades já apontadas para a elaboração de uma análise integrada do complexo cafeeiro, verifico, inicialmente (i) a expansão e comportamento da atividade nuclear, o café. Em seguida, destaco (ii) a expansão da oferta de mão-de-obra, (iii) a expansão ferroviária e seu papel na acumulação do complexo, (iv) o papel desempenhado pela apropriação de terras, (v) o desenvolvimento da agricultura produtora de alimentos e de matérias-primas e (vi) resumidamente, os demais componentes do complexo, mais representativos de seu segmento urbano.

i) A expansão cafeeira a partir de 1886

Começamos examinando, rapidamente, as linhas gerais da expansão cafeeira a partir de 1886. Resolvida a questão do suprimento de mão-de-obra, e recuperados os preços do café, que haviam caído desde 1882, as condições para a expansão do plantio, a partir de 1886-1887 eram extremamente favoráveis.

Com efeito, entre 1886 e 1887 (Tabela 2) o novo plantio totaliza 465 milhões de cafeeiros, triplicando o estoque anterior (220 milhões) e situando a capacidade produtiva em 685 milhões, no que resultaria o aumento da participação paulista no total da produção brasileira de 40%, em 1885, para mais de 60% na abertura do século XX.

A partir de 1897, entretanto, os preços externos e internos do café caem, provocando longa crise, que terminaria por volta de 1910-1911. Note-se que, nos treze anos que compreendem o período 1898 a 1910 é diminuto o acréscimo das plantações, tendo em vista, não apenas os preços baixos, mas, principalmente, os efeitos decorrentes da política deflacionista que se inicia com o governo de Campos Salles (1898-1902) e que continua no de Rodrigues Alves (1902-1906). A instituição, por um quinquênio, de um imposto de dois contos de réis sobre cada novo alqueire plantado com café, a partir de 1902, prorrogado por mais cinco anos, e, as demais restrições decorrentes das normas estabelecidas pelo Convênio de Taubaté, em 1906, tornava praticamente proibitivo qualquer novo plantio.²⁴

A recuperação dos preços a partir de 1910, mantendo-se altos até 1913, estimularia novo plantio, que totaliza mais 99 milhões de cafeeiros no triênio 1911-1913. Foi lenta a expansão verificada durante a primeira guerra mundial, com preços baixos e relativamente estáveis até meados de 1917, ano em que a floração dos cafezais anunciavam para 1918 uma safra excepcionalmente grande, da mesma forma como se dera em 1906-1907. O temor de nova precipitação baixista dos preços, fez com que se instituísse o segundo plano de valorização, financiado com recursos do governo federal, repassados ao governo do estado de São Paulo.

A intervenção do Estado e a grande geada de 1918, elevaram violentamente os preços, que duplicam entre 1918 e 1919, estimulando assim, um plantio de 50 milhões de cafeeiros em 1919. A nova perspectiva de uma grande safra para 1921 e a crise econômica ocorrida em 1920-1922 nos Estados Unidos, provocariam novas quedas nos preços externos, entre 1920 e 1923, que se recuperam internamente, após 1922, pela desvalorização da taxa de câmbio, que passa de (Cr\$/£) 16,59 em 1920 para 28,98 em 1921 e 44,69 em 1923.²⁵ Note-se, (Tabela 2) que o plantio se reduz tão somente durante 1920-1921. Evidentemente, não foi apenas a desvalorização a responsável pela expansão vigorosa que se processa a partir de 1922; a firme intervenção do Estado a partir de 1921, comprando

²⁴ Sobre as políticas de valorização e defesa do café, utilizei os seguintes textos: Delfim Netto (1966); Simonsen (1973) e Villela e Suzigan (1973).

²⁵ Conforme Estey (1960, gráfico anexo à página 32).

excedentes não exportáveis, desta vez com recursos internos e externos, praticamente avalizou o novo plantio de 157 milhões de cafeeiros que se daria entre 1922 e 1923.

A defesa permanente instituída pelo governo federal a partir de 1922, que entre as várias medidas preconizadas, estabeleceu o sistema de armazéns reguladores no interior, encerrava contradição, como mostrou Delfim Netto: o café anteriormente depositado nos armazéns gerais, era negociado na base dos *warrants*, títulos esses passíveis de desconto bancário; nos armazéns reguladores, o fazendeiro recebia apenas como prova do café armazenado, o conhecimento de transporte e armazenagem, título este sem negociação bancária (Delfim Netto, 1966, p. 117). Assim, ainda que os preços externos e internos estivessem altos, a situação financeira do cafeicultor e do intermediário na compra e venda do café era de falta de liquidez, o que colocava o fazendeiro numa inferior posição de negociação, obrigado a vender seu café por preços inferiores às cotações vigentes. Durante o conturbado período do governo de Arthur Bernardes (1922-1926), a política cafeeira praticamente limitou-se à instituição do sistema de armazéns reguladores, Estes dois fatos certamente contribuíram para que a expansão do plantio em 1924 e 1925 se desse de forma relativamente moderada.

Em fins de 1924 o governo federal transfere a política de defesa permanente ao governo do estado de São Paulo, de que resultariam a criação do Instituto Paulista da Defesa Permanente do Café (que só passaria a ter existência concreta a partir de 1926, com a denominação de Instituto do Café do Estado de São Paulo), e a transformação do antigo Banco de Crédito Hipotecário e Agrícola do Estado de São Paulo no Banco do Estado de São Paulo, que passaria, a partir dessa data, a financiar o café estocado nos armazéns reguladores, com a emissão de *warrants* e não dos antigos “conhecimentos de embarque”. O financiamento contava com empréstimo externo de 10 milhões de libras esterlinas, e teria como fonte para resgate, a instituição, de um imposto interno (taxa de viação de um mil réis-ouro por saca). Esse quadro seria complementado pela instituição da Caixa de Estabilização, em fins de 1926, pelo governo federal, cujo objetivo era o de evitar a valorização cambial do mil réis, face ao ingresso

de recursos externos e às altas cotações do café a partir de 1924, que persistiriam até fins de 1929.²⁶

Em fins de 1929, além da expectativa de uma enorme safra para o ano seguinte, se dá a eclosão da crise mundial, precipitando os preços do café para baixo; em 1930, embora os preços tivessem caído cerca de 45% em relação a 1928, situavam-se ainda em níveis superiores aos vigentes durante a longa crise de 1897-1909. Este fato, associado à perspectiva de que o sistema de defesa permanente teria um sucesso continuado, permite que a grande expansão do plantio que se inicia em 1926 só termine em 1930 – já em plena crise – expandindo-se ainda as plantações neste último ano.

Façamos algumas observações suplementares. Em primeiro lugar (Tabela 2) a expansão maior do plantio que se realiza a partir de 1926, somente se transformaria em capacidade produtiva adicional por volta de 1931-1932; as surpreendentes safras de 1927-1928 e de 1929-1930, que produziram, em São Paulo, respectivamente 18 e 19,5 milhões de sacas, se devem muito mais às excepcionais condições naturais desses dois anos e, como mostrou Delfim Netto, possivelmente também em função de melhor tratamento dispensado às plantações, graças à melhoria dos preços do café (Delfim Netto, 1966, p. 120-129). A expansão do plantio que se dá a partir de 1926, quer me parecer, deve ter sido fortemente influenciada, pela explicitação clara da política de defesa permanente instituída pelo governo do estado de São Paulo entre 1925 e 1926, depois de período (1922-1924) de indefinição do governo federal. É evidente, que os preços superiores a 4 libras esterlinas por saca foram decisivos para essa expansão. Entretanto, eles já se situavam a esse nível desde 1924, em que o plantio (inclusive o realizado em 1925) foi relativamente moderado.

Observe-se (Tabela 3) que as produções quinquenais apresentavam-se relativamente estabilizadas, entre 1901-1905 e 1921-1925, no estado de São Paulo, a despeito da expansão do plantio: evidentemente, as baixas safras que se seguem à geada de 1918 e uma possível redução da produtividade dos velhos cafezais podem explicar a

²⁶ Estas informações foram obtidas, fundamentalmente, do citado trabalho de Delfim Netto.

tendência estabilizadora. Quanto aos demais estados produtores, a tendência parece ser um pouco distinta: ela vinha declinando entre a primeira e a segunda década deste século (principalmente no Rio de Janeiro e em Minas Gerais) e o quinquênio 1921-1925 mostra um acréscimo de produção em torno de 32% sobre a produção do quinquênio anterior, alterando a tendência e fazendo a produção subir ainda mais no quinquênio seguinte. Uma explicação possível reside no fato de que os demais estados produtores de café podiam perfeitamente operar como “ofertantes marginais”, da mesma forma que os demais países concorrentes do Brasil: até o período de 1911 a 1920, a produção paulista perfazia cerca de 70% a 75% da produção nacional e, na década seguinte, pouco mais de 60%.

Tabela 3

Anos	Produção exportável de café (milhões de sacas por quinquênio)			São Paulo: estoque médio de cafeeiros
	Brasil (A)	São Paulo(B)	(A - B)	em produção (milhões)
1901-05	64,9	41,3	23,6	653
1906-10	73,1	50,7	22,4	695
1911-15	68,0	47,9	20,1	715
1916-20	66,0	45,1	20,9	813
1921-25	72,6	45,0	27,6	903
1926-30	99,4	66,0	33,4	1095

Fonte: Constantino C. Fraga, "Resenha Histórica do Café no Brasil".

Há que se lembrar, por exemplo, que durante o primeiro plano de valorização (Convênio de Taubaté) o comportamento dos demais estados cafeeiros havia sido um tanto reticente, quanto às restrições e imposições que decorriam dos termos do Convênio ratificado por São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais, fazendo com que São Paulo conduzisse sozinho essa política, por muito tempo. Só à custa de concessões adicionais dadas por São Paulo àqueles dois estados, é que finalmente se deu a adesão, de fato, ao cumprimento do programa (Delfim Netto, 1966, p. 65, 67, 139). Quanto ao Rio de Janeiro, parece bastante claro que sua decadência cafeeira certamente o impediu de tomar maiores controles ou restrições;

quanto a Minas Gerais e Espírito Santo, parecem ter se beneficiado pelos efeitos da política de sustentação de preços, basicamente conduzida por São Paulo. Note-se que a grande expansão da produção dos demais estados, que se dá a partir do quinquênio de 1921-1925, possivelmente foi decorrência de expansão de plantios realizados sob o amparo da política de valorização realizada em São Paulo entre 1917 e 1920, continuada pela de 1921 a 1924 e reforçada ainda mais (o que permitiria também o início da expansão no Paraná, em fins da década de 1920) pela política de defesa permanente, a partir de 1926.²⁷

A combinação de plantios adicionais nos demais estados e das condições excepcionais dos anos 1927-1928 e 1929-1930, faria com que a produção exportável do Brasil, se cotejada a produção total da década de 1911-1920 (134 milhões de sacas) e a de 1921-1930 (172 milhões), fosse incrementada de 38 milhões de sacas, das quais cabiam 18 milhões a São Paulo e 20 milhões aos demais estados. Não pretendo com isso afirmar, que se a produção dos demais estados não tivesse crescido dessa forma, não ocorreria a grave crise cafeeira de 1930. Mas é certo, todavia, que esse acréscimo muito colaborou para a rápida precipitação da crise. Apesar de responsáveis por pouco mais de um terço da oferta brasileira, antes da vertiginosa expansão, seu acréscimo (20 milhões de sacas) representava, entre 1921-1930, mais de 50% do excesso produzido no período (38 milhões de sacas).

Como se verá pelo exame dos componentes do complexo cafeeiro de São Paulo, esta atividade foi, sem qualquer dúvida, superior a qualquer outra do país, quer em termos de sua própria dimensão absoluta, quer em termos de sua capacidade geradora de dinâmico processo de acumulação, quer em termos de expansão interna do mercado.

²⁷ Efetivamente, o número de cafeeiros em produção nos demais estados, aumentou mais do que em São Paulo e como se vê na Tabela 3, essa expansão deve ter sido antecipada à expansão do plantio em São Paulo. Os dados abaixo, utilizados por Castro (1971, v. 2, p. 89), mostram claramente o fenômeno:

	milhões de cafeeiros	produtores
	1921	1930
São Paulo	843,6	1188,1
Demais estados	886,8	1342,6

ii) Expansão da oferta de força de trabalho

Como se viu no estudo do complexo escravista, a partir de 1886, a questão do suprimento de mão-de-obra estava praticamente resolvida. Com isso, não apenas se permitia a continuidade da acumulação cafeeira, mas se resolvia fundamental problema, pela criação e expansão de um mercado de trabalho livre, com oferta abundante e com salários flexíveis.

É possível mesmo se pensar que, se não tivesse ocorrido a grande baixa dos preços do café entre 1882 e 1886, que refreou a expansão do plantio, a transição para o regime de trabalho assalariado teria sido antecipada de alguns anos. Entre 1882 e 1885, a média anual de imigrantes para São Paulo fora de 4,8 mil; em 1886, esse número sobe para 9,5 mil, em 1887, para 32,1 mil e, de 1888 a 1897, 68,5 mil, perfazendo o total de 727 mil imigrantes, entre 1886 e 1897.²⁸

Obviamente, nem todas as regiões paulistas foram igualmente beneficiadas com esse influxo. Tomado o período de 1901 a 1920, do total de imigrantes alocados pelos serviços oficiais de imigração, a região do Vale do Paraíba recebia apenas 0,6% e a de Campinas, Sorocaba e Bragança, que se poderia chamar de região “intermediária” 9%; a Capital e sua vizinha região 10%, enquanto as zonas “pioneiras” da Mogiana e as de Rio Claro, Catanduva e Rio Preto, abrigavam, respectivamente, 30% e 34%. A da Noroeste, que dava apenas seus primeiros passos, acolhia 15%.²⁹

Considerado o período de 1887-1930, entraram em São Paulo cerca de 2,5 milhões de imigrantes, dos quais, 280 mil brasileiros (nordestinos e mineiros, principalmente) e 85 mil japoneses. Dado que a “taxa de permanência” (entradas-saídas/entradas) era de aproximadamente 30%, – pode-se estimar em cerca de 850 mil, o número líquido de imigrantes para São Paulo.³⁰ Entre 1920 e 1929, cresceria muito a imigração de japoneses e de trabalhadores nacionais, que totalizam,

28 Conf. *Boletim da Diretoria de Terras, Colonização e Imigração*, São Paulo (Secretaria da Agricultura, Indústria e Comércio), v. 1, p. 52, out. 1937.

29 As porcentagens foram calculadas sobre os valores absolutos constantes no trabalho de Camargo (1953, v. 1, p. 124-132).

30 Para a “taxa de permanência” ver Camargo (1953, v. 2, p. 29). Para a imigração japonesa e total, ver a fonte citada nas notas 41 e 42.

respectivamente, 56 mil e 226 mil imigrantes.³¹ A partir desse momento, a participação dos imigrantes nacionais, sobre o total de imigrantes seria francamente predominante. Essa alteração qualitativa, que se processa na década de 1920, teria importância fundamental: a imigração japonesa, embora em grande parte alocada na cafeicultura, proporcionou, desde cedo, notável diversificação na agricultura produtora de alimentos;³² a imigração nacional, originada de regiões deprimidas (e, em parte, em decorrência de secas regionais) onde a taxa de salário era muito baixa, ao mesmo tempo em que engrossava a oferta de mão-de-obra, contribuía também para que a taxa de salário, em São Paulo, não se elevasse. Deve-se lembrar, nesse sentido, que é exatamente durante a grande expansão do plantio da segunda metade da década de 1920, que a imigração de trabalhadores nacionais para São Paulo cresce: entram, no período, nada menos do que 156.000 trabalhadores, principalmente nordestinos e mineiros.³³

No que se refere à questão da flexibilidade dos salários, cabem as seguintes observações. É evidente, que até o momento em que havia escassez absoluta ou relativa de mão-de-obra, eles poderiam se rigidificar, mesmo em épocas de queda de preços. Entretanto, quando aumentam os fluxos migratórios, os salários monetários passam a ser flexíveis para baixo. Por exemplo, entre 1883 e 1886, em que se verifica queda dos preços do café, os salários mantiveram-se relativamente rígidos. Entretanto, durante a longa crise de preços, que se inicia em 1897, quando a oferta de trabalhadores já é abundante, há uma queda expressiva dos salários.³⁴ Na crise de 1929, quando a oferta de trabalhadores nacionais e estrangeiros era muito grande e crescente (ver Apêndice Estatístico), a queda dos salários dos trabalhadores no café chega a ser 30% a 40%.³⁵

31 Para a imigração nacional ver os trabalhos de Camargo (1960, p. 123) e Nogueira (1964, p. 28).

32 Ver, mais adiante, o item "v": expansão da agricultura produtora de alimentos.

33 A questão sobre o reduzidíssimo aproveitamento da mão-de-obra nacional, na economia cafeeira, antes de 1920, foi inicialmente discutida por Furtado (1961, cap. 21-24) e, por Graham e Holanda Filho (1971, p. 33-46). Tal discussão não será aqui retomada, pois, a meu juízo, extravasa os limites deste trabalho.

34 Os dados sobre a evolução dos salários, encontram-se no trabalho de Michael Hall. *The origins of mass immigration in Brazil 1871-1914*. Conforme Cardoso de Mello (1975, p. 134-147).

35 Dados obtidos no trabalho de Delfim Netto (p. 132). Ver também em Basbaum (1968, v. 2, p. 154 e 255).

Assim, o regime de trabalho livre não só permitia a baixa dos salários, comprimindo portanto os custos para a defesa da taxa de lucro, como também permitia a dispensa (pelo menos temporária) de alguns trabalhadores, durante as crises mais agudas.³⁶

Em síntese, o regime de trabalho livre possibilitou ao complexo cafeeiro, as seguintes e principais vantagens:

- a diminuição dos custos de produção cafeeira e o aumento de sua produtividade permitindo um uso mais intenso e extenso de equipamentos agrícolas;
- a cessão de terras para o plantio, sem o ônus do regime de parceria, permitiu um aumento da renda em espécie (e também da monetária, quando existissem mercados para os excedentes agrícolas) dos colonos e implicou na diversificação agrícola do complexo;
- o regime de salários permitiu ainda, o surgimento de uma ampla camada social com poder aquisitivo capaz de dilatar o mercado para bens de consumo corrente, ampliando dessa forma as oportunidades internas de inversão no complexo;
- proporcionou também o alargamento da disponibilidade de mão-de-obra para a expansão urbana-industrial, tanto pela entrada direta de imigrantes não-agrícolas como pelo próprio movimento de atração e fuga de imigrantes, gerado pelas crises do café.³⁷

iii) A expansão ferroviária em São Paulo³⁸

Ao contrário do que ocorreu com a maior parte das ferrovias nas demais regiões brasileiras, as implantadas em São Paulo tiveram um padrão de eficiência contribuindo poderosamente para a expansão do processo de acumulação do complexo.

³⁶ Pode-se ver, pelo exame das tabelas sobre imigração, constantes no apêndice estatístico, que o número elevado de imigrantes que deixaram São Paulo, em relação ao número dos que entravam em São Paulo, permitia uma constante "renovação" do estoque de mão-de-obra.

³⁷ Por exemplo, do total de 1 221 282 imigrantes entrados em São Paulo, entre 1908 e 1936, apenas 59% deles eram declaradamente trabalhadores agrícolas, conforme o *Boletim da Diretoria de Terras, Colonização e Imigração*, p. 74, out. 1937; ver também Morse (p. 239).

³⁸ A fim de evitar um número excessivo de notas de rodapé, informo que, salvo nas citações específicas que faço, os informes utilizados neste item foram obtidos das seguintes publicações: Simonsen (1973, p. 197-201); *Anuário Estatístico do Estado de São Paulo* (vários anos) e do *Censo de 1907* (v. 3).

É bem verdade que elas contaram com o monopólio do transporte do produto mais dinâmico da economia brasileira até 1930, mas também é certo que, mesmo após a “crise de 1929”, continuariam operando com eficiência e lucratividade, graças ao fato de prestarem seus serviços à mais avançada economia capitalista do país.³⁹

Tabela 4
Estado de São Paulo
Movimento financeiro e expansão da Rede Ferroviária
da Cia. Mogiana e da Cia. Paulista

Médias Anuais	Via Férrea Km.(a)	Contos de Réis			Saldo Receita %
		Receita	Despesa	Saldo	
1876-1880	431	2589,4	1054,2	1535,2	59,3
1881-1885	611	4179,2	1833,6	2345,6	56,1
1886-1890	1034	4714,1	3287,6	1426,5	30,3
1891-1895	1624	21385,1	12520,4	8864,7	41,5
1896-1900	1726	36657,1	18460,2	18196,9	49,6
1901-1905	2078	38346,6	18086,0	20350,6	53,1
1906-1910	2327	43285,5	19677,4	23608,1	54,5

Fonte: (Dados Brutos): Anuário Estatístico de São Paulo (1910) - Repartição de Estatística e Archivo do Estado. São Paulo, 1912.

(a) Quilometragem no último ano de cada período.

Das vinte ferrovias existentes em 1910, em São Paulo, apenas duas eram de propriedade do governo federal, uma do governo estadual, uma do capital estrangeiro, e as restantes 16 de propriedade nacional privada, destacando-se entre estas a Mogiana e a Paulista. Até 1876, antes do início da expansão do plantio que vai até 1883, a Mogiana e a Paulista, juntas, totalizavam apenas 200 km de penetração além de Jundiaí; quando se inicia a nova, expansão de plantio, em 1886 essas duas estradas (Tabela 4) já haviam penetrado 611 km, e ao final dessa expansão (1897) já contavam com mais de 1.600 km. Além de outros, os fazendeiros de café foram os grandes organizadores e investidores da maior parte das ferrovias paulistas, e, principalmente da Mogiana e da Paulista.

³⁹ Mesmo durante a crise da década de 1930, a relação “despesa/receitas” situou-se em torno de 0,7. Conforme *Boletim do Departamento Estadual de Estatística*, São Paulo, p. 43, out. 1941.

Para que se tenha uma noção mais direta de sua importância, vejamos algumas de suas principais cifras. O capital total de 96.000 contos de réis nelas investido até 1885, passaria para cerca de 360.000 contos de réis em 1910; descontados desta última importância os capitais investidos nas ferrovias federais e na de propriedade inglesa, restam 242.500 contos, 65.000 dos quais referentes à Sorocabana (pertencente ao governo do estado), 161.500 referentes ao capital da Paulista e da Mogiana e o restante representando as demais pequenas estradas de capital privado. Esses dados ganham realce, se comparados por exemplo, com os capitais empregados na indústria de transformação do estado de São Paulo, cuja soma importava em 127.700 contos em 1907, ou com os capitais empregados pela indústria têxtil algodoeira paulista em 1910, que totalizavam 46.650 contos.

Se, de um lado, as ferrovias transferiram sensíveis economias externas e diminuiram os custos aos cafeicultores, por outro lado, esses mesmos cafeicultores cuidaram para que ela fosse também lucrativa. Desta forma, a ferrovia passa a cumprir mais dois importantes papéis. Um, por se tomar uma nova e rentável oportunidade de inversão a parcelas do excedente gerado pelo complexo cafeeiro, tornando-se *destino* para parte desses capitais; outro, refere-se a sua lucratividade relativamente alta, que lhe confere o caráter de *origem* de novos capitais que permitem nova ampliação do excedente do complexo.

As receitas ferroviárias, que em 1907 totalizavam 84.000 contos, equivaliam naquele mesmo ano, a 71% do valor bruto da produção industrial paulista. Somadas apenas as receitas da Paulista e da Mogiana, nesse mesmo ano, elas representavam 95% do valor da produção têxtil. Tomada a média do quinquênio 1906-1910 (Tabela 4) as receitas dessas duas empresas representavam nesse período, cerca de 14,5% do valor das exportações paulistas de café. Enquanto a indústria paulista empregava 24.186 pessoas em 1907, as ferrovias, em 1910 empregavam 18.501 pessoas.

Quanto à lucratividade, algumas poucas cifras permitem o seu claro entendimento: a Sorocabana, de propriedade do estado, tinha, nesses últimos anos, saldos positivos em torno de 6.000 contos, que, para um capital de 65.000 lhe conferia uma taxa de lucro de cerca de 9%; a

Mogiana e a Paulista, para um capital total de 161.500 contos, apresentavam saldos equivalentes a 14,6% desse capital. À época da expansão ferroviária, em que vigorava o sistema de garantia de juros (5% pelo governo federal e mais 2% pelo estadual), também as ferrovias paulistas se utilizaram desse sistema; entretanto, a São Paulo *Railway*, por exemplo, recebeu juros até 1874, e em 1887, já havia devolvido ao governo as importâncias a esse título recebidas, e a Paulista, já em 1881, também havia restituído os juros recebidos. Diferente foi a situação da grande maioria das ferrovias de outras regiões brasileiras: na impossibilidade de saldar seus juros ao governo, terminaram por transferir sua propriedade a ele. Já em 1907, do total de 17.605 km da rede ferroviária brasileira, 45% pertenciam ao governo federal.

Cabe lembrar ainda mais um efeito positivo. Como as ferrovias requerem grande aparato em termos de construção e reparos mecânicos, é fácil compreender sua importância, nos primórdios de nossa industrialização, quando instalaram importantes oficinas de reparo, construção e montagem, promovendo, inclusive, treinamento e habilitação da mão-de-obra.

iv) O papel desempenhado pela apropriação de terras

Dadas as poucas informações de que disponho, sobre os custos de obtenção de terras, limito-me aqui à tentativa de esboçar aquilo que seriam as linhas gerais da função desempenhada pela terra, na expansão cafeeira paulista. De início, cabe especificar os “tipos” de terra que se prestaram a essa atividade:

- a) terras já utilizadas com cultivos comerciais (açúcar, por exemplo) e de posse e propriedade privada definidas;
- b) terras não cultivadas (virgens) com propriedade privada definida;
- c) terras com cultivos “de caboclo” (roçados simples), de posse privada mas sem estatuto definido da propriedade;
- d) terras ocupadas por índios;
- e) terras virgens, sem posse e propriedade privadas, ou seja, as propriamente chamadas devolutas.

As terras de tipo “a”, somente seriam utilizadas no café, pelo mesmo proprietário, quando dispusesse de capital suficiente para arcar

com o “custo de formação do cafezal”, que, como é sabido, imobiliza recursos durante cinco anos, com retorno praticamente nulo nesse período. Uma outra condição, seria a de que a extensão dessa terra fosse compatível com o “tamanho” requerido pelo café. Caso não fossem preenchidas as duas condições, essa terra provavelmente deveria ser vendida a terceiros. As de tipo “b”, requereriam evidentemente as mesmas condições, com a diferença fundamental de que, certamente, seu preço de venda (custo de aquisição, para o cafeicultor) seria inferior ao “a”. As de tipo “c” e “d”, são as expropriadas, “pacificamente” ou não, de seus antigos ocupantes, e seu custo de aquisição, certamente era inferior às de tipo “a” e “b”, e talvez superior às do tipo “e”.

Não só o preço efetivamente pago mas também o estatuto jurídico da propriedade dessas terras, desempenharam papel importante no processo de acumulação de capital do complexo cafeeiro.⁴⁰ O fato de que tanto a economia interna de mercado como o fluxo de exportações de São Paulo, antes da expansão cafeeira, eram de pequenas dimensões, permite a formulação da hipótese de que as terras de tipo “a” teriam sido de pouca expressão quantitativa, em relação às terras que o café ocupou, principalmente depois de 1875.

A parte das terras de tipo a convertidas pelo antigo proprietário, em cultivo de café, significa a inexistência de gastos efetivos com o custo de aquisição, o que por sua vez implica em maior relação entre seus lucros monetários e os recursos financeiros efetivamente aplicados. O mesmo raciocínio de lucratividade e inversão se aplica às terras de tipo “b”, com uma vantagem adicional, que é o fato de serem virgens, e, obviamente, resultarem em níveis maiores de produtividade física.

As de tipo “c” e “d”, bem como as de tipo “e”, depois de legalizada sua posse e propriedade, significam, ainda, baixo “custo de aquisição”. Excluídas as terras de tipo “a”, todas as demais possuem um significado comum antes da expansão cafeeira, elas não tinham um uso alternativo em economia de mercado e seu “valor” era nulo; com a expansão cafeeira, seu uso é solicitado e lhe é conferido um “valor” como parte do capital empregado na atividade cafeeira. Assim, seus primeiros

40 Ver a esse respeito, os trabalhos de Sérgio S. Silva e de Alberto P. Guimarães (1968).

apropriadores passam a dispor de um bem que agora tem valor de uso e de troca e que na realidade, teve um custo nulo ou quase nulo de aquisição. Resolvido o problema da necessidade de mão-de-obra para trabalhar essas terras, elas se convertem efetivamente em “capital fixo”.

Com as informações disponíveis, pode-se estimar que até 1875 o café teria ocupado apenas 15% (cerca de 135 mil hectares) da área que estaria ocupando em 1907 (cerca de 900 mil hectares); com o novo plantio que se deu entre 1876 e 1883, teriam sido incorporados cerca de 150 mil hectares, e com o de 1886 a 1897, mais 600 mil. Entre 1907 e 1930 a expansão do café indica que sua área plantada teria mais que duplicado, atingindo 2,3 milhões de hectares. Por outro lado, a expansão dos demais segmentos da agricultura paulista, entre 1900 e 1930, incorporou, ainda, outros 2 milhões de hectares.

O papel das terras incorporadas, no entanto, preenche ainda outro requisito fundamental, o qual só pode ser apreendido quando se examina a marcha dinâmica do café. Como mostrou Castro, pode-se distinguir, num só momento (quando a cultura já adquiriu dimensão espacial maior) três espaços ocupados pelo café: as **zonas velhas**, onde a produtividade do cafeeiro já é baixa, as **intermediárias**, onde o cafeeiro adulto encontra o seu pleno nível de produção e produtividade, e as **pioneiras**, onde ele está sendo plantado ou se encontra em idade muito nova (Castro, 1969-71, v. 2, p. 61). O que pretendo colocar aqui é a hipótese de um mecanismo dinâmico de substituição do uso do solo e da propriedade desse solo. Ele funcionaria com as seguintes condições: em primeiro lugar, os rendimentos físicos e econômicos dessas zonas seriam grandes na zona intermediária, baixos na zona velha, e os mais altos, na zona pioneira; em função disso, os preços dessas terras (custo de aquisição) seriam, possivelmente baixos nas zonas velhas, altos nas intermediárias e, nas zonas pioneiras, os preços das terras ainda não ocupadas com café, estariam provavelmente situados num ponto entre os preços das duas outras zonas.

Esse mecanismo seria acionado, basicamente, pela seguinte razão. À medida que aumentasse a exaustão das terras, nas zonas velhas, baixando a produtividade e os lucros, a existência de terras virgens nas zonas pioneiras se constituía em excelente alternativa de inversão para o

fazendeiro.⁴¹ Este, vendendo suas terras nas zonas velhas, desmobilizava capital, podendo reinvertê-lo na formação de novos cafezais, nas zonas pioneiras, com alta produtividade.

A alternativa de continuar operando nas terras velhas, exigiria, para evitar baixa nos lucros, uma melhoria no tratamento das plantações e alguma recuperação da fertilidade do solo. Isto, entretanto, se bem que pudesse recuperar melhores níveis de produtividade, provocava aumento nos custos, e, portanto, as margens de lucro seriam, ainda assim, deprimidas. Isto seria agravado, sempre que as crises do café fossem mais longas (como a de 1897-1910, por exemplo) com baixa acentuada nos preços.

Assim, seria mais vantajoso ao cafeicultor vender suas terras a preços mais baixos do que os vigentes para as terras virgens nas zonas pioneiras. Essa baixa do preço da terra e a possibilidade de seu fracionamento possibilitaria sua venda, principalmente a ex-colonos que tivessem acumulado algum capital.⁴² Com isto vários efeitos importantes poderiam ocorrer, e entre eles destaco:

- a) diversificação de cultivos, fora da propriedade cafeeira e, portanto, mais inseridos numa economia de mercado;
- b) para o antigo proprietário, a conversão de suas terras em capital financeiro, permitia maior fluidez do dinheiro no complexo, facultando, inclusive, a canalização desse dinheiro para outros compartimentos do sistema ou para a própria cafeicultura.

Uma última consideração sobre a questão dos preços das terras deve ainda ser colocada. Ainda que tivesse ocorrido uma especulação de terras pioneiras do “Oeste Paulista”, os preços decorrentes dessa especulação teriam como limite superior o preço de transferência das propriedades cafeeicultoras das zonas intermediárias, descontado o custo

⁴¹ Simonsen (1973, p. 189, 194 e 202) dá informações sobre produtividades médias de 20 arrobas por 1.000 cafeeiros, na decadente zona do Vale do Paraíba, e, nas zonas pioneiras do oeste paulista, informa sobre casos em que a produtividade chegou a atingir até 300 arrobas e, nas zonas “intermediárias”, ela atingiria a 100 arrobas. Ver também no trabalho de Hollanda (1969, v. 3, t. 2, p. 175), os contrastes entre as produtividades médias de 80 a 100 arrobas no Oeste Paulista e de 20 a 30 arrobas no Vale do Paraíba; ver ainda Costa (1966, p. 197).

⁴² O fracionamento poderia ser evitado, por exemplo, se o novo uso fosse dedicado à atividade pecuária.

de formação do cafezal, naturalmente. Como a expansão do plantio foi realmente grande, torna-se evidente que os preços de exportação do café – não os preços de baixa, naturalmente – teriam sido compatíveis com uma taxa de lucros aceitável. E, certamente, ela o foi, pois a expansão que ocorre após 1921 não teria outra justificativa. De qualquer forma, esse sobre-preço de especulação adquire o significado de um excedente antecipadamente apropriado do fazendeiro pelo intermediário de terras, que se converte em capital financeiro podendo assim ter outra aplicação produtiva na acumulação do complexo.

v) A diversificação da agricultura paulista

O período entre 1880 e 1910, que compreende a grande expansão da capacidade produtiva e da produção cafeeira paulista, coincide com o momento em que a economia brasileira é submetida a grandes pressões por aumento de importações. Elas saltam de uma média de 16 milhões de £ na década de 1880, para cerca de 25 milhões na década de 1890, para mais de 30 milhões entre 1900 e 1910, e mais de 50 milhões na década seguinte. Cerca de 40% (até 1901) a 30% (média aproximada de 1901 a 1920) desse montante se referiam a gastos com importações de alimentos.

Dado que entre 1887 e 1920 entram em São Paulo, fundamentalmente para a atividade cafeeira, cerca de um milhão de imigrantes, europeus em sua grande maioria, e considerando-se também, que a cidade de São Paulo, entre 1890 e 1920 passa de 65 mil a 579 mil habitantes, – e o estado de São Paulo passa de 1,4 milhão a 4,6 milhões – estes fatos poderiam sugerir a causa daquele aumento de importações de alimentos. Entretanto, nesse mesmo período, ocorre forte expansão demográfica na Guanabara, cuja população, eminentemente urbana, e portanto não-produtora de alimentos, cresce entre 1890 e 1920, de 522 mil a 1.158 mil habitantes; na mesma época, a Amazônia atravessava a fase áurea da borracha, passando sua população, de 476 mil a 1.439 mil habitantes.

Entre fins do século XIX e início do XX, do total das importações brasileiras, cerca de 10% se destinava à Amazônia e mais de 40% se destinava ao porto do Rio de Janeiro.⁴³ Note-se que a Amazônia, em 1900,

⁴³ Dados obtidos em: *Comércio Exterior do Brasil (1901-1910)*.

tinha pouco menos de 4% da população do país; note-se também que, somadas as populações de Minas Gerais, do estado do Rio de Janeiro e da Guanabara (uma vez que o seu porto também serve em grande parte àqueles estados), resultava uma soma de pouco mais de 30% da população do país. Assim, essas regiões, perfazendo menos de 35% da população, importavam mais de 50% do total importado pelo país. Nesse transcurso, São Paulo, que tinha 13% da população brasileira, importava pouco mais de 20% do total e exportava cerca de 35% a 40% do total das exportações brasileiras. As estatísticas de importações mostram que o total de alimentos importados, pelo porto do Rio de Janeiro, no período de 1888 a 1899, no que se refere ao arroz, milho, charque e banha, representariam algo em torno de 50% do total das importações brasileiras desses produtos (Villela; Suzigan, 1973, p. 112-113). A Amazônia, em 1913, no período áureo da borracha, importava arroz, no equivalente a 28% do total de arroz importado pelo país; 35% do feijão, 35% do milho e 17% da batata.⁴⁴

Tabela 5
Alguns produtos alimentares importados (do exterior) pelo estado de São Paulo, relacionados com os totais importados pelo Brasil e com os totais produzidos no estado de São Paulo (em % calculadas sobre os volumes físicos)

Produtos	% sobre a importação brasileira				% sobre a produção paulista		
	1901-05	1906-10	1911-15	1916-20	1901-05	1911-15	1916-20
arroz	26,4	20,6	11,4	0,0	50,0	1,0	0,0
feijão	5,5	3,7	8,0	0,0	0,6	0,5	0,0
milho	9,0	1,5	18,1	1,8	0,0	0,0	0,0
charque	0,8	0,4	0,6	0,0	0,0
batata	16,8	14,8	14,7	12,8	...	10,0	4,7

Fontes: (dados brutos) a) Brasil: Villela e Suzigan, página 60; b) São Paulo: as mesmas da tabela 6 e Anuário Estatístico de São Paulo (vários anos).

Os dados contidos na Tabela 5 são bastante elucidativos a respeito das importações paulistas de alimentos simples. No caso do arroz, que é o produto de maior expressão, as importações caem, a partir de 1907, a menos de 10% do que São Paulo importava em 1905-1906, e já a partir daquele ano representam menos de 2% da produção em São Paulo.

⁴⁴ Estes dados estão em Jobim (1941, p. 31-38).

Na realidade, o que se deve destacar nas importações paulistas de alimentos provenientes do exterior, são aqueles produtos para os quais o Brasil, pelo menos até aquele momento, não tinha condições de substituí-los por produção interna. Refiro-me a produtos não só de consumo de massa, mas também a produtos de consumo das camadas de maior renda (como queijos e manteiga francesas, vinhos finos, azeite de oliva, conservas, etc.); esses produtos, mais o bacalhau, o trigo e a farinha de trigo (que São Paulo vai substituindo, por moagem interna das crescentes importações de trigo em grão) perfaziam, em média, na primeira década do século XX, cerca de 70% das importações paulistas em alimentos e na década seguinte passam a representar cerca de 90%.

Por serem de consumo obrigatório, e de difícil produção interna, ou por serem consumidas pelas altas classes, essas importações dificilmente são comprimíveis, tanto é que somente após a crise de 1930 (exclusive o caso do trigo), é que se conseguiu sua efetiva substituição por produtos nacionais, na maioria dos casos.⁴⁵ Ainda assim, as importações totais de alimentos representavam, de 1905 a 1930, para o estado de São Paulo, o equivalente a cerca de 13% a 15% das exportações totais paulistas, enquanto no resto do país (Brasil, exclusive São Paulo) elas significavam porcentagem maior que 25%, representando, portanto, uma demanda relativa e absoluta de divisas, maior do que a verificada em São Paulo (ver Apêndice Estatístico).

O desenvolvimento e diversificação da agricultura paulista (exclusive café) está intimamente vinculado ao processo de desenvolvimento da cafeicultura, que se expandiu ao se consolidar o sistema do “colonato”. Neste regime de trabalho, como se sabe, além do salário fixo e do salário variável pagos pelo fazendeiro ao colono, o proprietário ainda permitia que o colono plantasse e desenvolvesse pequenas criações, *dentro da propriedade cafeeira*, permitindo-lhe o plantio intercalado, nas “ruas” do cafezal, de arroz, milho e feijão, enquanto as

⁴⁵ No Apêndice Estatístico, incluo dados sobre as importações de alimentos realizados pelo resto do país e pelo estado de São Paulo.

plantas cafeeiras fossem pequenas e, muitas vezes, milho e feijão, mesmo quando o cafezal já era adulto.⁴⁶

Quando tal permissão não fosse dada, quer por razões de fertilidade do solo, ou quer por outras razões quaisquer o, fazendeiro cedia terras não ocupadas com o café para aquele mesmo fim. Dessa forma, o colono obtinha parte fundamental de sua subsistência, vendendo ainda eventuais excedentes nas zonas urbanas em expansão.

Essa agricultura era totalmente dependente da atividade nuclear, o café, e portanto tinha autonomia muito relativa: estava vinculada, em síntese, às “sobras” e aos “tempos sobrantes” de recursos semi-utilizados pelo café (horas/homem, horas/máquina e áreas de terra não utilizadas pelo café). Entendida dessa forma vê-se que seu desenvolvimento tendia a um limite ditado pela atividade nuclear.

À medida que o complexo cafeeiro se desenvolve e gera um processo crescente de urbanização – decorrente de atividades afins, do comércio da indústria, etc. – o sistema reclama também, a expansão da agricultura independente da atividade nuclear, ou seja, *aquela que é feita fora da propriedade cafeeira* operando com seus próprios recursos físicos. Esta modalidade agrícola cresceu mais dinamicamente após 1900, período em que a expansão da cidade de São Paulo e de alguns outros núcleos urbanos paulistas se torna evidente. A vitivinicultura, por exemplo, é uma exceção ao condicionante da urbanização em grande escala, mas, ao mesmo tempo, ela requer uma atividade especializada, razão pela qual só se desenvolve independentemente da atividade cafeeira. Já no início do século XX, ela surge em São Paulo, principalmente em pequenas propriedades de ex-colonos mas sua expansão era contida pelos reduzidos preços dos vinhos estrangeiros – e por sua melhor qualidade, naturalmente, cujas importações equivaliam a cerca de 25% das importações alimentares, ou a cerca de 8% das importações totais do estado de São Paulo.⁴⁷

⁴⁶ Entre os inúmeros trabalhos que trataram da matéria, cito os seguintes: Nogueira (1973, p. 85-86); Guimarães (1968, p. 146); Prado Júnior (1970, p. 228); Delfim Netto (1966, p. 43); Taunay (1943, v. 8, cap. 13); Costa (1966, p. 221-224).

⁴⁷ Cálculos elaborados com os dados das pautas de comércio exterior do estado de São Paulo, publicadas pelo *Anuário Estatístico do Estado de São Paulo*; as porcentagens se referem à média do período 1901 a 1910.

Outro fator que pode ser adicionado, como estimulante à expansão da segunda modalidade agrícola, é o do aumento do protecionismo que se estabelece em 1905.⁴⁸ Sem dúvida, esse fato muito contribuiu para a expansão agrícola em São Paulo, mas não se pode esquecer, que exatamente nesse período (1897 a 1910) ocorre a grande baixa dos preços do café, gerando a crise financeira para muitos fazendeiros, principalmente nos segmentos de menor produtividade, imprimindo ainda uma compressão nas taxas de salários.⁴⁹ Se nesse momento atuasse o mecanismo conversor do uso da terra e transferidor da propriedade, fragmentando-a, conforme já disse, é claro que se criam as condições para a expansão diversificada dessa agricultura, que se vê duplamente reforçada pela fuga de imigrantes: de um lado, porque eram também produtores de alimentos e ao deixar a cafeicultura é provável que diminua a intensidade da produção agrícola “interna” ao café; de outro lado, nem todos os imigrantes que abandonam cafezais se transformam em pequenos agricultores independentes ou deixam o país, mas uma parte deles emigra para os núcleos urbanos à procura de melhor ocupação, e com isso, deixam de ser produtores de alimentos, para se tornarem consumidores de alimentos, ativando assim essa demanda.

Uma observação adicional deve ser feita, a respeito da alteração importante que se processa nos fluxos migratórios. A partir de 1908, a imigração japonesa no Brasil se expande, entrando, entre 1908 e 1918, em São Paulo, cerca de 25.000 japoneses, total esse que atingiria 85.000 até 1929. Como se vê em recente estudo sobre o tema, esse imigrante mostrava grande predisposição para se libertar da condição de “colono” do café passando a arrendatário – ou a pequeno proprietário. Desenvolvia agricultura diversificada, incluindo atividades hortigranjeiras e frutíferas, além da cerealífera do arroz, sendo esta mais praticada às margens do Rio Grande, na divisa de São Paulo com Minas Gerais, onde as terras não eram propícias à cafeicultura. Esse trabalho mostra ainda que antes de 1918, o Consulado japonês em São Paulo informava a existência de 455 pequenas propriedades de japoneses em São Paulo, número que seria

48 Lei 1452 de 30 de dezembro de 1905, que estabeleceu a cobrança de 506 dos direitos aduaneiros em ouro, para os gêneros alimentícios e para alguns produtos industriais. Conf. Luz (1961, p. 130).

49 Entre 1902 e 1908, o número de imigrantes que saem de São Paulo é maior do que o número dos que entram (ver Apêndice Estatístico).

bastante acrescido até 1922, com a instalação da colônia de Registro, no sul do estado. Outro fato importante ressaltado nesse trabalho, é que o imigrante japonês, ao contrário de outros, tinha objetivo de se fixar: as saídas desses imigrantes, em relação ao total das entradas em São Paulo, no período de 1908 a 1918, representam apenas 7% ao passo que, para todos os imigrantes estrangeiros, em São Paulo, atingia a alta cifra de 70%.⁵⁰

Tabela 6
Expansão da produção de alguns produtos agrícolas e agroindustriais no Estado de São Paulo
(1000 toneladas)

Médias anuais	Açúcar	Alfafa	Algodão pluma	Arroz com casca	Batata inglesa	Farinha de mandioca	Feijão	Milho	Vinho (1.000.000L)
1901 a 1903	13,8	---	1,8	28,8	---	---	41,6	422,6	0,5
1904 a 1906	15,9	---	2,8	60,2	---	---	83,1	478,2	1,3
1907 a 1909	---	---	4,3	---	---	---	---	---	---
1910 a 1912 (a)	24,8	---	5,8	107,1	---	---	97,5	619,6	1,5
1913 a 1915 (b)	27,8	---	6,2	72,3	33,1	---	112,8	595,8	1,7
1916 a 1918	29,4	---	10,8	152,1	---	---	177,1	733,4	---
1919 a 1921 (c)	31,8	---	30,7	275,0	40,7	---	212,5	1.009,3	1,6
1922 a 1924 (d)	33,8	---	17,4	173,3	---	---	78,9	788,0	2,3
1925 a 1927 (e)	30,6	17,3	17,3	267,3	66,1	41,5	194,7	981,8	2,8
1928 a 1930	69,8	15,0	6,1	345,9	65,8	60,1	217,7	950,6	3,3
1931 a 1933	114,4	9,8	22,0	537,1	160,2	79,8	229,8	1.419,2	3,8
1934 a 1936	138,8	14,3	128,6	547,3	114,5	69,9	189,0	1.208,6	4,4
1937 a 1939 (f)	158,8	14,5	241,4	400,5	90,2	84,0	177,7	1.298,9	6,0
1940 a 1942	172,0	7,6	323,7	400,3	49,4	---	109,8	741,2	---
1943 a 1945 (g)	221,3	11,8	362,3	600,8	175,0	---	154,1	1.026,7	7,3

Fontes: Anuário Estatístico do Brasil (vários anos); Anuário Estatístico do Estado de São Paulo (vários anos); Boletim da Diretoria de Ind. e Comércio de São Paulo (vários anos); Relatório do Ministro da Agric. Ind. e Comércio (vários anos); p/ algodão: Stanley J. Stein. *The Brazilian cotton manufacture*, p. 197. Notas: (a) feijão, milho e vinho: anos de 1911 e 1912; (b) batata: 1913 e 1914; vinho: 1913 e 1915; (c) arroz, feijão e milho: 1919 e 1920; batata: 1920; vinho: 1921; (d) arroz, feijão e milho: 1922 e 1924; vinho: 1923 e 1924; (e) alfafa, batata e farinha de mandioca: 1926 e 1927; (g) vinho: 1944 e 1945.

⁵⁰ O trabalho é o de Nogueira, A. R. (1973, p. 201, 207, 216-226).

Os dados contidos na (Tabela 6) permitem uma apreciação sumária sobre a evolução da produção agrícola (exclusive café) do estado de São Paulo. Na verdade não consegui reconstituir as séries sobre a produção animal e sobre a produção frutífera, o que enseja uma lacuna apreciável. Em que pese isso, os produtos constantes nessa tabela, representavam, já em 1906, cerca de 13% da produção primária paulista (incluindo-se o café) e essa percentagem sobe para cerca de 15% a 20% em média, para os anos compreendidos no período de 1920-1929 e essa última oscilação se deve às variações da produção cafeeira. Como já considere as importações provenientes do exterior, limito-me aqui a umas breves observações sobre essa produção e o comércio de cabotagem.

Tomando-se como índice 100, a produção média de 1901-1906, os principais produtos evoluem, entre aquela média e a observada no período 1925-1930, da seguinte forma: açúcar, 338; feijão, 331; milho, 215; arroz, 689; algodão, 509 e café, 192. No mesmo período, a população total do estado duplicava. Examinemos as estatísticas do comércio de cabotagem de São Paulo. Nesse período, a maior dependência paulista residia na importação de banha (do Sul do país, após 1910, quando praticamente se conclui a substituição da banha importada pela nacional) e, em menor importância, nas importações sulinas de cebola, e de alguns cereais. O vinho gaúcho, só ganharia destaque após a “crise de 1929” e, antes dela, suas remessas para São Paulo, eram equivalentes à própria produção paulista que, somada às remessas gaúchas, não atingiam sequer 20% do volume importado por São Paulo do exterior. Quanto ao charque, as importações (provenientes do sul do país) já eram baixas, e reduzem-se violentamente já em 1919, a produção paulista de charque equivalia a 6,4% do total nacional, com produtividade média 67% superior a da indústria gaúcha; no final da década de 1920, as exportações (por cabotagem) de São Paulo, já totalizavam em média 2.000 toneladas, quantia essa mais de cinco vezes maior do que as importadas.⁵¹

As importações de outros estados, de milho e de feijão, eram ainda mais insignificantes do que as já reduzidas importações do exterior. As de batata, situavam-se a níveis absolutos equivalentes às importações

⁵¹ Conf. *Censo de 1920* (v. 5, p. 478, seção 1.1); para o comércio de cabotagem, as cifras foram obtidas de: *Comércio de Cabotagem pelo Porto de Santos* (vários anos).

do exterior, mantendo-se baixas, ao longo do período de 1901 a 1930. As de arroz, nunca foram significativas, a não ser em 1915 e 1925 (anos de forte seca em São Paulo), quando atingem volumes equivalentes a 15% e 8% respectivamente, da produção paulista, naqueles anos. Com relação à alfafa, era bastante importada do exterior até 1914, e, a partir daí, passa a ser suprida por importações de outros estados, até 1925, quando então a produção paulista já perfaz mais de 75% de suas necessidades.

É evidente que a produção paulista não era, e não é auto-suficiente. Por questões de limitação de recursos naturais, de clima ou de solo, sempre ocorrem importações dos mais variados produtos agrícolas. Essas importações podem crescer repentinamente, sempre que ocorra um problema mais grave com a agricultura, como por exemplo, as fortes secas de 1915 e de 1924-1925 ou as fortes geadas de 1902 e de 1918, ou ainda a ocorrência de pragas, como a do “mosaico”, que atinge violentamente os canaviais paulistas por volta de 1923 a 1926.

Sobre a produção frutífera, não disponho de melhores informações a não ser as referentes à bananicultura, que cresce 117% no período de 1920 a 1928, e à produção vinhateira (como mostra a Tabela 6, pela produção de vinho) que cresce persistentemente ao longo do período de 1901 em diante. No que se refere à atividade criatória, o estado de São Paulo a ela pouco se dedicava, mas cedo se empenhou na engorda de gado e sua industrialização. As exportações de carnes, inexpressivas até 1914, atingem em 1915, a 8 mil toneladas e, entre 1919-1920, saltam para mais de 30 mil toneladas. Em 1927 a produção de carnes nos frigoríficos sediados no estado, atingia cerca de 125 mil toneladas e em 1930 São Paulo exportava, para o exterior, cerca de 44.000 toneladas.⁵² A única comparação possível, com os dados de outros estados, a partir dos dados contidos no *Censo Agrícola* de 1920, mostra que o valor da produção animal do estado de São Paulo já equivalia a um terço da congêneres gaúcha ou a 28% da produção do estado de Minas Gerais. Esse mesmo recenseamento constata também, que São Paulo detinha a maior e mais

⁵² Esses dados referentes à indústria de carnes, foram obtidos nas seguintes publicações: *Anuário Estatístico do Estado de São Paulo* (vários anos); *Boletim do Departamento Estadual de Estatística*, São Paulo (1939); *Boletim da Agricultura*, São Paulo (vários anos); ver ainda o Apêndice Estatístico.

avançada agricultura do Brasil, sendo superior à de qualquer dos demais estados brasileiros: excluindo-se o café, São Paulo detinha 24,2% da produção nacional de lavouras e 20,8% da produção primária total (exclusive café); se incluído esse produto, aquelas percentagens passavam a 28,8% e 25,4% respectivamente (ver Apêndice Estatístico).

Vejam agora os casos específicos do algodão e do açúcar (Tabela 6). O açúcar tem sua produção praticamente estagnada entre 1910 e 1927, e o algodão, que apresentava um forte crescimento até por volta de 1921, entra em franco declínio, só se recuperando após a “crise de 1929”.

Examinamos primeiro o caso do algodão. Sabe-se que este produto tem seu preço ditado pela situação do mercado internacional, já desde o século XIX, e, assim sendo, sua produção, no Brasil, oscilava sempre ao sabor das influências dos preços externos e da própria situação da oferta internacional, principalmente da norte-americana, que era e é a principal supridora do produto. Após a alta dos preços internacionais verificada no início do século XIX, eles caíam daí em diante (exceto os vigentes durante a guerra de secessão) e só tornariam a subir a níveis altos, durante a primeira guerra mundial, permanecendo altos até 1925, quando se inicia um novo período de queda de preços, que se agravaria na “Grande Depressão”. Evidentemente, a produção algodoeira paulista não estava imune a tais reflexos, tanto é assim, que o algodão produzido em São Paulo, até 1915, mal atingia 30% do consumo das fiações paulistas, e os restantes 70% eram supridos pela produção nordestina.⁵³

A partir de 1916-1917, os preços externos atingem níveis elevadíssimos, o que obviamente implicaria em aumento dos preços do algodão nordestino, e, eventualmente, dos custos da indústria têxtil paulista. É exatamente a partir desse período que a produção paulista de algodão cresce, passando da média de 6 mil toneladas entre 1913-1915 para 30 mil toneladas em média, nos anos de 1919 a 1921. A partir desse momento, a produção paulista atendia cerca de 70% do consumo industrial de São Paulo. Entretanto, com a queda dos preços internacionais a partir de 1926 e com a crise têxtil paulista que ocorre no

⁵³ Estimei o consumo de algodão no estado de São Paulo, convertendo a produção de tecidos de algodão, com base na média de 150 gramas por metro e adicionando o desperdício industrial de 20% no processo de transformação do algodão em pluma em tecido.

mesmo período, os preços internos do algodão em São Paulo sofrem acentuada baixa, desestimulando fortemente sua produção, que cai para menos de 10 mil toneladas a partir de 1927.⁵⁴ São esses fatos que, a meu juízo, explicam o retrocesso algodoeiro em São Paulo, após 1926, assim como o seu precário desenvolvimento antes de 1917. Tendo um mercado interno (a indústria têxtil paulista) que ainda consumia baixa tonelagem de algodão, e convivendo ao lado da cultura de maior rendimento e produtividade do país (a cafeeira), a agricultura paulista não tinha porque competir com a atrasada cotonicultura nordestina nessa produção. Com a “crise de 1929”, com violenta queda dos preços do café, que alteraria profundamente a estrutura relativa da rentabilidade das diferentes culturas, a situação então se modificaria, e o algodão retomaria um papel extremamente importante na agricultura paulista.

O caso do açúcar, merece algumas reflexões adicionais. A produção paulista, até meados da década de 1920 não atingiria, provavelmente, 20% de seu consumo. Tendo problemas semelhantes aos do algodão, quanto a preços e demanda externa, o açúcar tem ainda uma agravante, uma vez que para a sua produção é necessário alto investimento em máquinas e equipamentos. Este fato é importante, quando se sabe que essa atividade vinha de longo declínio, com as exportações brasileiras, reduzidas, nas décadas de 1900 e de 1910, à metade das exportações verificadas entre 1840 e 1900. Melhor sorte não tinham seus preços, cujo declínio, desde meados do século XIX, só tiveram curta recuperação entre 1916 e 1920 e entre 1923 e 1925. Embora nesse curto interregno os preços tenham subido consideravelmente, (triplicam em relação aos vigentes de 1880 a 1911) não se dá uma expansão notável da produção paulista durante o período de alta (1916 a 1920) e nos anos de 1924 a 1926, ocorre uma queda da produção, atribuída à “praga do mosaico”, que devastou grande parte dos canaviais paulistas.⁵⁵

54 De 14\$000 por arroba, em 1924-1925 o preço do algodão cai para 8\$000 em 1925-1926. Conforme *Boletim da Diretoria da Indústria e Comércio*, São Paulo, referente ao ano de 1927.

55 Ver a esse respeito o trabalho de Gnaccarini (1972, p. 66). No que se refere aos preços internos, a cotação do mercado atacadista do Rio de Janeiro, mostram altas acentuadas entre 1915 e 1920, com pequena queda entre 1921 e 1922, nova alta entre 1923 e 1925 e nova queda entre 1926 e 1927, conforme *Anuário Estatístico do Brasil* (1939-40, p. 1382-1383).

Além dos problemas dos baixos preços e da convivência com outras atividades de melhor rentabilidade no complexo cafeeiro, a expansão do açúcar paulista se via entravada por dois outros fatores. De um lado, pela permanência da produção nordestina, que tendo perdido os mercados externos (onde era produtor marginal) continuava resistindo ao declínio dos preços, substituindo o mercado externo pelo interno, onde despontava o mercado paulista. Agravando essa dificuldade, que é a de concorrer com um produtor (o Nordeste) que supre pelo menos 80% do mercado paulista com preços deprimidos, a outra face do problema açucareiro paulista talvez residisse nas próprias condições de sua comercialização e refinação em São Paulo.

A concentração em poucas empresas, tanto da refinação, quanto da comercialização do açúcar bruto e refinado, exercia um controle cartelizado do mercado açucareiro paulista, controle esse que, obviamente, atendia mais aos interesses dos comerciantes e refinadores do que aos interesses dos usineiros paulistas.⁵⁶ Não é difícil compreender, que seria muito mais lucrativo a esse oligopólio, auferir os lucros decorrentes da compra do açúcar nordestino (a baixos preços) e de seu beneficiamento e revenda (a preços altos), do que investir capitais numa atividade agro-industrial de baixa rentabilidade. Com a alta dos preços externos e sua repercussão no nível interno, a atuação do oligopólio, que também era um oligopsônio, certamente tenderia a mudar, uma vez que a alta dos preços do açúcar nordestino poderia muito bem significar uma diminuição do excedente por eles apropriado nessas transações, e se assim ocorresse, a alternativa, de investir recursos na produção açucareira paulista poderia se tornar mais rentável. Penso que a mencionada “praga” que atinge os canaviais paulistas (responsável pelas quedas de produção que ocorrem entre 1924 e 1926), retardou essa reorientação, muito embora a “praga” tenha produzido um efeito positivo, ao obrigar a lavoura a substituir as antigas espécies até então plantadas por variedades de canas javanesas e indianas, com melhor resistência e maior rendimento do que as anteriores.⁵⁷ Já a partir de 1927 a produção recupera os níveis de 1922,

⁵⁶ Sobre o problema da comercialização do açúcar, ver o trabalho de Gnaccarini (1972, cap. 2-3).

⁵⁷ Ver, a esse respeito, o trabalho de Gnaccarini (1972, p. 64-67).

expandindo-se continuamente e acelerando a substituição do açúcar nordestino pelo paulista.

Creio, finalizando, que a apresentação deste tópico deixou claro que a expansão diversificada da agricultura paulista não ocorria, apenas, em função das crises cafeeiras. Como se viu, ela ocorre tanto nas crises como nas fases de expansão do café e isso se deve, a meu juízo, pela crescente independência que a agricultura praticada fora da propriedade cafeeira vai adquirindo, à medida que o mercado urbano se expandiu. Ela cumpriu, assim, a clássica função de suprir a expansão urbana, com seus excedentes de alimentos e de matérias-primas, e dada sua relativamente avançada técnica então utilizada, possibilitou, também, que parte da expansão demográfica e da imigratória, pudesse alimentar os requisitos de mão-de-obra reclamados pela expansão urbana que já se processava em São Paulo.^{58, 59}

vi) Breves considerações sobre os outros componentes

À medida que a atividade nuclear se ampliava, passou a induzir crescentemente, o surgimento de uma série de atividades tipicamente urbanas, como a industrial, a bancária, escritórios, armazéns e oficinas de estradas de ferro, comércio atacadista, comércio de exportação e importação e outros, requerendo e facultando, ainda, a expansão do aparelho do Estado. No momento em que estas crescessem, uma série de outras, mais vinculadas ao processo de urbanização, também se desenvolveriam: o comércio varejista, os transportes urbanos, comunicações, energia elétrica, construção civil, equipamentos urbanos,

58 Pelos dados contidos no *Censo Agrícola* de 1920, a mecanização da agricultura paulista só era superada pela do Rio Grande do Sul. Deve-se levar em consideração que as condições e requisitos de máquinas agrícolas são distintas no caso de culturas perenes (como o café, em São Paulo) e de culturas temporárias (como o trigo, arroz, feijão, etc.) e ainda, que os equipamentos para colheita de café inexistiam à essa época; esses fatos, certamente contribuíam para um número absoluto menor de equipamentos, agrícolas em São Paulo. Pelos dados apresentados por Camargo (1960), às páginas 69 a 74 de seu trabalho, pode-se concluir que, em 1920, a agricultura paulista, em relação à agricultura brasileira, empregava 25% dos arados existentes no Brasil, 40% dos cultivadores, 25% dos tratores e entre 10% e 15% das grades, ceifadeiras e semeadeiras.

59 Em que pese o fato de que a avaliação do volume da população urbana no Brasil só é feita a partir de 1940, Basbaum (1968, v. 2, p. 141), cita as estimativas feitas por Eugênio Gudín e relatadas na III Conferência Rural Brasileira e, que conferem ao estado de São Paulo, em 1920, uma população urbana equivalente a 37% da população total, o que daria, para essa época, 1,7 milhão de habitantes urbanos para o estado de São Paulo.

etc. Quanto mais avançava esse processo, mais interdependentes se tornavam todas essas atividades, gerando uma intrincada rede de conexões econômicas, financeiras e de serviços. Esse processo tem seu momento decisivo de aceleração, a partir de 1886 e, mais especificamente, entre 1890-1900, quando a produção cafeeira paulista perfaz 57% do total nacional.

Ao contrário da Guanabara, que já em 1872 tinha uma população de 275.000 habitantes, a cidade de São Paulo, nessa data, contava apenas 31.000, que era o dobro dos 15.500 existentes em 1855. Desde meados do século XVIII, a Guanabara se distinguia como importante centro comercial e financeiro, decorrendo daí não apenas o desenvolvimento do comércio de exportação e importação, como também, em grande parte, o desenvolvimento da própria cafeicultura da região. A pobreza da então província de São Paulo, somente seria superada, com o advento cafeeiro, e este, como já se viu, somente ganharia real expressão em São Paulo, a partir de fins da década de 1870; é fácil se deduzir, portanto, como eram acanhadas as atividades comerciais e financeiras paulistas de então.⁶⁰

A grande expansão cafeeira de 1886-1897, provocaria forte crescimento demográfico: a população do estado, em milhões de habitantes, passava de 0,8 em 1872 para 1,4 em 1890 e 2,3 em 1900; daí até 1920, duplicaria, atingindo 4,6 milhões. A capital de São Paulo, crescia a ritmo ainda mais intenso: em mil habitantes, passava de 31,4 em 1872, para 64,9 em 1890, para 239,8 em 1900 e 579,0 em 1920. Se em 1872, a população da capital paulista equivalia apenas a 12% da população da Guanabara, em 1920 aquela cifra já crescia para 50%.

Como a expansão cafeeira em São Paulo só tem sua fase decisiva a partir de 1886, o desenvolvimento do comércio importador, neste estado, ocorre de forma mais diversificada em suas origens externas, uma vez que o Brasil já havia superado as etapas de forte predomínio dos portugueses e depois dos ingleses nos negócios de importação. Assim, o comércio de importação em São Paulo parece ter sido mais diversificado, com importadores vinculados a um maior número de países, como Inglaterra, Estados Unidos, França, Alemanha, Portugal, Itália e outros. A estrutura

⁶⁰ Ver, a respeito, Morse (1970, partes 2 e 3).

do comércio de exportação do café, em São Paulo, era semelhante à que se formara no Rio de Janeiro: A) fazendeiro; B) comissário; C) ensacador; D) corretor e E) exportador, atividade em que predominava o capital forâneo, principalmente o norte-americano.⁶¹ Eram poucos os fazendeiros que também exerciam as demais atividades, e a maior ocorrência de casos em que ele exercia mais de uma, se limitava até o serviço de comissariar os negócios cafeeiros, dado que o capital externo praticamente controlava a exportação de café.

Até fins do século XIX, o fluxo de exportações do café obedecia o trânsito “normal” de A a E, passando pela intermediação de B, C e D. O fazendeiro enviava seu café ao comissário, que, mediante o recebimento de uma comissão de 3%, encarregava-se de efetuar a venda aos ensacadores, ou diretamente aos exportadores. O papel dos ensacadores era o de comprar (pagando ao comissário no prazo de 31 dias), e misturar os diferentes tipos de café, obtendo assim as chamadas “ligas”, ou seja, os tipos específicos procurados pelos exportadores; reensacado o café em sacaria nova, vendiam-no aos exportadores (com pagamento feito em 20 dias). As vendas diretas dos comissários aos exportadores ou as do ensacador ao exportador, eram também intermediadas pela figura do corretor de café.

Foi extremamente importante o papel desempenhado pelo comissário até a Primeira Guerra Mundial. Suas funções não se limitavam apenas à intermediação cafeeira. Dada a inexpressividade do sistema bancário paulista, onde predominava o crédito “pessoal”, que era muito mais apropriado à “conhecida pessoa” do comissário, do que ao fazendeiro, (que residia e produzia em cidades distantes das praças comerciais e financeiras) era o comissário que financiava grande parte das operações de custeio do café e, em alguns casos, a própria formação de novos cafezais.

Vinda a crise de preços e a política deflacionista dos primeiros anos do século XX, a situação de muitos comissários passaria a ser crítica, tanto pelo fato de operarem com seus recursos próprios como também

⁶¹ Para esta discussão sobre a estrutura de comercialização cafeeira e sobre a decadência do comissário, utilizei, fundamentalmente os seguintes trabalhos: Taunay (1943, v. 7, p. 27-89; v. 9, p. 304-309; v. 10, p. 219-233; v. 12, p. 402-416); Delfim Netto (1966) e Franco (1969).

por se responsabilizarem junto aos bancos, por empréstimos que repassavam aos fazendeiros. Dessa forma, desempenharam, pioneiramente, o papel de “banqueiros”. Além dessas funções, eram eles também os principais orientadores dos fazendeiros, no que se refere à aplicação dos lucros da cafeicultura, o que lhes conferia destacado papel no processo de acumulação de capital do complexo cafeeiro. Muitos deles também se transformaram em fazendeiros, banqueiros, comerciantes e industriais.

Já a partir da abolição, a figura do comissário vai perdendo importância e, pela regulamentação das empresas de Armazéns Gerais, em 1903, facilitando a realização de negócios diretos entre o fazendeiro e o exportador, sua situação é agravada, sendo esse processo acompanhado também pela diminuição da participação intermediária do ensacador (Delfim Netto, 1966, p. 47-48). À medida que se expande o sistema bancário de São Paulo e que aumenta o grau de intervenção do Estado nos planos de valorização, esses dois intermediários tendem a desaparecer, restando somente os corretores e os exportadores.

Às razões acima mencionadas, devo acrescentar ainda uma terceira, que na realidade reflete a contradição entre esses intermediários e o exportador. Este, ao manipular o café brasileiro, pelo sistema de “ligas”, obtinha tipos médios de cafés a preços inferiormente cotados em relação aos cafés “finos”, vendendo-os no exterior, como se fossem de outra procedência, não raro usando marcas como “Ceylão”, “Java” ou “Malabar”, que tinham cotação mais alta do que os tipos “Rio” ou “Santos”, obtinham grandes lucros nessas transações.

Assim, o interesse do exportador era o de manipular os preços do café para a baixa, o que lhe aumentava os lucros, enquanto que os comissários, e, em menor medida, os ensacadores, como recebiam porcentagem sobre o preço de exportação (na base das cotações dos tipos médios negociados), interessavam-se sempre em obter preços altos, o que também estava conforme aos interesses do fazendeiro. Ao romper essa cadeia intermediária, aumentando suas compras diretamente ao fazendeiro, o exportador praticamente eliminava parte dessa contradição, reforçando seu poder de negociação no mercado, uma vez que, agora, sua posição oligopsonista não se defrontava mais com o relativamente

reduzido número de vendedores (comissários e ensacadores), mas sim com o elevado número de fazendeiros.⁶²

A expansão do sistema bancário no Brasil, ganharia maior expressão a partir da Reforma Bancária, em 1890, que, além de conceder aos bancos o privilégio de emissão, ainda lhes facultava o exercício de atividades extrabancárias, como, por exemplo, a do comércio, da indústria, de colonização, construção de estradas, etc.⁶³ Tem início então a fase conhecida como a do “Encilhamento”, com grande expansão do meio circulante e proliferação de empresas comerciais, industriais, bancos, estradas de ferro, etc., muitas delas sem qualquer viabilidade econômica como, por exemplo, projetos de estradas de ferro, ligando Parati (no Rio de Janeiro) a Iguape (no sul do estado de São Paulo) ou a de Ponta Grossa (no Paraná) a Nioaque (em Mato Grosso). Entretanto, em que pese o número excessivo de empresas economicamente inexecutáveis, a expansão monetária gerada por essa etapa não significou apenas uma mirabolante onda inflacionária. Muitos empreendimentos, principalmente têxteis, se tornaram realidade, como mostrou Stein (1957, p. 85-97). Aliás, esse autor parece ter sido um dos raros analistas da economia brasileira que viu no “Encilhamento” não apenas o seu véu monetário, mas também uma importante via para a acumulação de capital.

Da vigorosa expansão monetária, que surge com o nascimento da república, se passaria, a partir de 1896, no governo Prudente de Moraes, a uma política de contenção que, associada à crise do café e à crise cambial, faria com que os rumos da política econômica se mantivessem francamente deflacionistas, tanto no governo de Campos Sales (1898-1902) quanto no quadriênio seguinte, de Rodrigues Alves. Cassado o privilégio de emissão, aos bancos em 1896, e desencadeada a deflação, o sistema atingiria seu ponto crítico em 1900, com a crise bancária, quando vão à falência, nada menos de 17 bancos nacionais. Nesse período (aproximadamente 1896 a 1906) são inúmeras as transformações bancárias

⁶² Esta situação de franca dependência do fazendeiro em relação ao exportador só se modificaria pelo aprimoramento do sistema de classificação do café e pela ação estatal, através dos planos de valorização, principalmente quando se promove a regularização dos embarques e das remessas de café aos portos de saída, com o que se consegue controlar melhor o afluxo cafeeiro durante o ano. Nem por isso, entretanto, a ação baixista dos exportadores diminui.

⁶³ Para o estudo do “Encilhamento”, ver Calógeras (1910). A lei de reforma bancária pode ser vista também em Carone (1973, p. 202-206).

que ocorrem, como falências, novos bancos, fusões, etc., e a interpretação desse fenômeno, bem como o papel desempenhado por essas instituições, na acumulação de capital, está por merecer uma investigação mais profunda.

Tomando-se as informações para 1910, quando a situação bancária já está plenamente recuperada, nota-se que, dos 14 bancos existentes em São Paulo, 7 eram de propriedade estrangeira, detendo 70% dos ativos, e 70% dos empréstimos e descontos bancários.

Dos sete bancos paulistas, só tinham expressão o “Comércio e Indústria de São Paulo”, que detinha 21% dos ativos bancários e que era o segundo maior banco no estado (fundado em 1890) e o “Banco de São Paulo” (fundado em 1889) que era o sexto maior banco e detinha cerca de 7% dos ativos bancários. Nada menos do que seis deles haviam sido fundados em pleno período do “Encilhamento”. Havia ainda dezenas de bancos denominados “Banco de Crédito Rural”, sediados em grande número de municípios paulistas; que eram entretanto de diminuto porte, em termos de ativos, e sobre os quais não consegui maiores informações.⁶⁴

Será com o abandono da política deflacionista, por volta de 1908-1910, e com o advento da primeira guerra mundial, que se dá maior desenvolvimento dos bancos nacionais paulistas: até 1918, eles instalaram 11 agências no estado, número que subiria para 53 em 1924 e 88 em 1927, quando passam a financiar mais decisivamente a agricultura (Taunay, v. 12, p. 415).

Nessa nova etapa de desenvolvimento bancário, parece ter predominado a expansão de bancos nacionais paulistas, que é notória: triplicam os empréstimos e depósitos entre 1910 e 1921, triplicando-os outra vez entre esse último ano e 1928.⁶⁵ Além de maior e melhor distribuição de crédito agrícola, é certo que seu papel deve ter crescido, também no financiamento industrial e comercial.

No que se refere ao capital estrangeiro, sua principal atuação em São Paulo, até 1930, quantitativamente falando, residiu nos

⁶⁴ Conf. *Anuário Estatístico do Estado de São Paulo* (vários anos). Essa fonte constata ainda várias empresas de serviços de utilidade pública, como de propriedade de bancos. No trabalho de Bandeira, figuram várias fazendas e indústrias de propriedade de bancos.

⁶⁵ Conf. *Boletim do Departamento Estadual de Estatística de São Paulo*, p. 45, out. 1941.

financiamentos ao café. Ao todo, segundo os esquemas de valorização do café, esses recursos externos alcançaram uma cifra pouco superior a 60 milhões de libras esterlinas, quantia que equivale, aproximadamente, a 7,5% do valor total das exportações paulistas de café realizadas de 1901 a 1930. Levando-se em conta a deficiente estrutura tributária da época, a crônica situação deficitária do governo e a difícil situação do serviço da dívida externa, eram limitadas as possibilidades de se efetuar as operações de sustentação do café, com recursos públicos internos. Dada também a precariedade do sistema bancário de então, ainda menores seriam as possibilidades de se obter recursos privados internos. Ainda assim, os recursos públicos internos utilizados para esse fim, teriam atingido o equivalente a 10 milhões de libras (9 dos quais concedidos pelo governo federal e 1 pelo estadual).

Acredito que a limitação ao uso maior de recursos públicos internos se deva tanto aos cânones da conversibilidade ortodoxa, quanto às pressões que as crises cambiais exerciam sobre a capacidade para importar. Há que se considerar, entretanto, que desde o último quartel do século XIX, a balança comercial de São Paulo com o exterior, apresentava, em média, saldos positivos equivalentes a mais de 50% das divisas geradas por suas exportações. Na realidade, o crucial problema das pressões sobre o balanço de pagamentos situava-se na esfera do governo central e de outros governos estaduais, tanto pela maior concentração de empréstimos externos, quanto pela deficitária balança comercial do resto do país com o exterior.

Também no setor ferroviário de São Paulo, o papel do capital externo foi muito menor do que no resto do país. Limitou-se ao investimento de cerca de 6,7 milhões de libras (valor declarado em 1910) na Estrada de Ferro de Santos a Jundiaí, concluída em 1867.⁶⁶ De menor expressão havia sido a construção do ramal ferroviário de Rio Claro, com

⁶⁶ Essa inversão está representada pelo “capital empregado”, declarado pela empresa em 1910, conf. *Anuário Estatístico do Estado de São Paulo* (1911, p. 24-25). Cabe lembrar, contudo, que a concessão para essa estrada fora dada ao Barão de Mauá, que a organiza em Londres, constituindo a *São Paulo Railway Company*, sendo um de seus acionistas. Mauá desenvolveu os projetos iniciais, dando início à construção da ferrovia. Como a empresa passava por dificuldades financeiras, Mauá lhe concedeu vários empréstimos, que totalizaram cerca de 400.000 libras, dívida essa nunca saldada pela empresa. A cobrança da dívida foi levada aos tribunais, porém, foi dada como prescrita... pelas leis inglesas. Um amplo relato sobre esse fato, pode ser lido no trabalho de Faria (1933, cap. 11, 28 e 29).

capitais também ingleses, investimento esse adquirido pela Cia. Paulista de Estradas de Ferro, ainda no século XIX. Além disso, consta apenas o arrendamento da Estrada de Ferro Sorocabana (de propriedade do Governo Estadual) a capitalistas franceses, cujos recursos foram utilizados no primeiro plano de “Valorização do Café”. Ainda nesta segunda forma de atuação, a do investimento direto, pode-se lembrar dos investimentos externos no sistema bancário paulista, já citados.

Na agricultura, os capitais externos parecem não ter sido aplicados em grande escala. Fazendas de café, bananicultura e algodão (este em pequena escala, antes de 1930) foram os compartimentos aparentemente preferidos. Na expansão capitalista de São Paulo, até 1930, esses investimentos diretos parecem ter se concentrado, além dos já citados, no setor de serviços públicos: gás, eletricidade, comunicações e transportes urbanos. Assim mesmo, o capital nacional não esteve ausente desses compartimentos: fazendeiros, banqueiros e outros capitalistas, imigrantes ou não, também participavam nessas inversões. Das 50 empresas telefônicas existentes no estado antes da primeira guerra mundial, não se nota participação expressiva do capital externo. Dos 75 mil contos investidos em eletricidade e gás, nas 44 empresas existentes em 1910, cerca de 20% do capital era de propriedade de nacionais e nos restantes 80% predominava o grupo Light. Só em fins da década de 1920, com a entrada de outro grupo estrangeiro (AMFORP) é que esse setor passaria a ser praticamente controlado pelo capital forâneo.

No setor manufatureiro também foi pouco expressivo, até a primeira guerra. Durante e principalmente após essa guerra sua penetração começa a crescer: frigoríficos, algumas poucas empresas têxteis, uma fábrica de cimento (depois transferida para o capital nacional), montagem de veículos pela Ford e GM, etc. Para que não se incorra em erro grave, superestimando o papel do capital forâneo, há que se distinguir a inversão aqui realizada, por uma subsidiária de empresa existente no exterior da inversão “estrangeira” praticada por imigrantes que aqui se radicaram. Estas últimas, tanto podem ter origem de capitais vindos do exterior ou aqui mesmo apropriados. Por outro lado, os efeitos decorrentes de seu funcionamento são distintos: a inversão realizada pelo imigrante, na maior parte dos casos, se “nacionaliza” e os efeitos

decorrentes de sua atividade, aqui permanecem, acrescentando as forças internas de acumulação. No caso dos inversores estrangeiros típicos, boa parte do produto de sua ação interna é canalizado para o exterior, reduzindo assim seu papel na acumulação de capital. Não se pode comparar como estrangeiros, os italianos Matarazzo e Crespi com a italiana “Pirelli” ou, por exemplo, um Zerenner (Cia. Antártica) ou um *Diederichsen* com a *Sucreries Brésiliennes*, com uma *Bayer* ou uma *Krupp*. Assim, para se ter uma idéia mais concreta sobre a participação do capital externo no setor manufatureiro é necessário se despejar, das relações estatísticas existentes sobre a propriedade dos ativos industriais, aqueles outros “estrangeiros”, que são os imigrantes que em grande parte aqui se radicaram. O papel do investimento estrangeiro na indústria, será retomado no capítulo final.

Outro tipo de atuação do capital externo, é o que se refere aos financiamentos concedidos por empresas e bancos do exterior a empresas aqui radicadas e pertencentes tanto a imigrantes como a brasileiros natos. Infelizmente, a ausência de registros de balanço de pagamentos, nesse período, não permite sua avaliação. Finalmente, no que se refere a financiamentos para o setor público, principalmente os destinados a obras públicas efetuadas pelo estado de São Paulo e seus municípios, parece que essa modalidade não teve maior expressão nesse período, ao contrário do que ocorreu com as demais regiões e com o próprio governo federal, conforme se depreende do exame dos dados sobre empréstimos estrangeiros e dívida externa do período.⁶⁷

Sobre a atuação do setor público, cabe ressaltar que me restringi a algumas informações quantitativas, principalmente às do “déficit” do governo estadual de São Paulo.

A atuação do governo federal é tratada ao longo deste trabalho. Restrinjo-me, aqui, a alguns aspectos relacionados com sua aplicação de

⁶⁷ O *Anuário Estatístico do Brasil*, de 1939-1940, na parte histórica referente às Finanças Públicas, fornece indícios nesse sentido. Um exemplo marcante é o da construção do Porto de Santos, construído e administrado pelo capital nacional (empresa constituída por Candido Gafré e Eduardo Guinle, atualmente “Cia. Docas de Santos”), a partir de 1888, com investimentos iniciais de 4 mil contos, conforme relata Taunay (1943, v. 15, p. 217-223). No resto do país, ao contrário, a maior, parte dos portos foi construída ou pelo estado, ou pelo capital estrangeiro, na maioria dos casos com financiamento externo.

recursos na economia paulista. Por exemplo, cabe lembrar sua atuação na questão imigratória, facilitando e subsidiando parte dos fluxos de imigrantes para São Paulo, antes que o estado de São Paulo assumisse decisivamente essa função, o que faria a partir de fins da década de 1880. Cabe mais uma vez mencionar o papel do governo federal nos planos de valorização do café, quer concedendo recursos a São Paulo, quer se responsabilizando, perante o exterior, pelos empréstimos obtidos por São Paulo, para esse fim. No que se refere ao parque ferroviário paulista, coube-lhe a consolidação da construção da Estrada de Ferro Noroeste e a compra da Estrada de Ferro São Paulo-Cachoeira, que pertencia ao governo do estado.

O papel desempenhado pelo governo do estado, pode, em breves linhas, assim ser resumido: ele arcou com as principais obrigações financeiras e administrativas do problema imigratório e, à sua ação, deve ser creditada a introdução de cerca de 1,2 milhão de imigrantes por ele subsidiados, entre 1887 e 1930. Não menos importante, foi sua ação, ao instituir os chamados “núcleos coloniais” de imigrantes, para a agricultura de subsistência, bem como sua ação na distribuição de terras devolutas para a expansão cafeeira e, principalmente, na política de valorização do café.

Seu papel, em termos de apoio à expansão dos investimentos do complexo cafeeiro, tanto pode ser lembrado, por exemplo, na construção da Estrada de Ferro São Paulo-Cachoeira, como na compra ao governo federal, da Estrada de Ferro Sorocabana. Sua ação contemplou, ainda, o financiamento agrícola, pelo Banco do Estado de São Paulo, na garantia, enquanto foi necessária, de 2%, a vários empreendimentos ferroviários, assim como adquiriu armazéns do governo federal, para a regularização dos embarques cafeeiros.

No campo das finanças públicas, talvez tenha residido sua mais importante atuação no processo de acumulação de capital do complexo. Cerca de 2/3 de suas receitas provinham do imposto de exportação, fazendo com que grande parte do gasto público recaísse de forma indireta: quando os preços do café estavam em alta (e em 20 dos 42 anos que vão de 1889 a 1930, o café teve preços médios acima de 3£/saca) esse imposto na realidade era “pago” pelos consumidores estrangeiros.

Somente quando o café estava em baixa é que o ônus tributário “recaía” sobre o fazendeiro, e deve-se lembrar que os preços médios do café, durante aquele período, só estiveram abaixo de 2£/saca, em treze anos. Dessa forma, a carga tributária sobre as demais classes capitalistas de São Paulo era suavizada, não pressionando, portanto, suas margens de lucro.

Pela ótica da despesa pública, tomado o período de 1901 a 1930, somente no ano de 1904 e no de 1920 é que a receita foi superior à despesa, passando o estado por uma situação deficitária, durante 28 desses trinta anos. No período de 1901 a 1916, em média, a receita do Governo do Estado equivalia a cerca de 30% do total das receitas de todos os demais estados brasileiros e, entre 1917 e 1930, situou-se em torno de 35% a 38%. Sua despesa, que perfazia cerca de 29% do total das despesas públicas de todos os demais estados brasileiros, sobe para 35%, entre 1907 e 1916, para 39% entre 1917 e 1926, elevando-se ainda mais, para 43%, entre 1926 e 1930. É claro que isso está intimamente relacionado com o serviço da dívida externa decorrente dos empréstimos para o amparo cafeeiro. A relação média, nesses trinta anos, entre o “déficit” e as receitas, situou-se em torno de 30% e esse “déficit” pode ser estimado em cerca de 1,3 milhão de contos de réis. Para que se possa ter uma idéia relativa do montante das despesas do Governo do Estado de São Paulo, pode-se compará-las com as despesas do governo federal no mesmo período: as estaduais, representavam apenas 7% das federais, na média do período 1901-1914, quando sobem para 15% entre 1914 e 1923, aumentando para 25% nos anos restantes da década de 1920.⁶⁸ Creio ser desnecessário alongar-se mais sobre esse assunto.

De propósito, deixei para o fim, aquele que mais tarde seria o principal componente do complexo: a indústria manufatureira. Dado que sua análise tomará os dois Capítulos restantes deste trabalho trato-a aqui sumariamente, apresentando-a em três segmentos. O primeiro, compreende a fabricação de máquinas e implementos para a atividade agrícola e para o beneficiamento do café; o segundo, a produção de

⁶⁸ Essas informações quantitativas sobre o gasto e a receita pública são encontradas no *Anuário Estatístico do Brasil* (1939-1940), na parte histórica. Os trabalhos de Ellis Jr. (1933, 1937) apresentam interessantes confrontos de São Paulo e outros estados, tanto no que se refere às finanças públicas, como aos saldos do comércio exterior e inter-regional.

sacarias de juta para a embalagem do café; o terceiro, abarca os demais subsetores manufatureiros, onde, nessa etapa do nosso desenvolvimento, predominam os bens de consumo corrente.

O primeiro grupo, como se viu, diminui os custos de produção do café e aumenta sua produtividade, poupando mão-de-obra, melhorando a qualidade do produto e de seu preço de venda. Ao reduzir os custos e ampliar os lucros da atividade nuclear, este compartimento também ampliava o excedente do complexo, introduzia nova tecnologia, ao mesmo tempo em que proporcionava novas oportunidades de inversão.

A indústria de sacarias, em que pese o fato de não ser uma atividade redutora de custos, uma vez que seu preço teto é ditado pela margem de proteção tarifária, é lucrativa para os industriais, e assim preenche plenamente a função de ampliar as oportunidades de inversão aos capitais acumulados no complexo cafeeiro.

O terceiro grupo, preenche a importante função de complementar a manutenção da força de trabalho do complexo, além de produzir alguns poucos bens de produção. Quando de sua instalação, recebe um mercado criado previamente pelo complexo, e ao entrar em funcionamento e crescer, amplia seu próprio mercado. Por sua alta lucratividade, oferece enorme ampliação das oportunidades de inversão ao complexo, ampliando-lhe também, consideravelmente, o excedente.⁶⁹ A análise da indústria manufatureira, como já disse, será objeto dos Capítulos restantes e, assim sendo, limito-me aqui a uns breves comentários sobre os dois primeiros grupos citados.

Do primeiro, não disponho de informações precisas sobre níveis de produção ou de emprego nas atividades produtoras de implementos agrícolas, dado que as empresas que a ela se dedicavam, tinham uma produção amplamente diversificada e atendiam a vários setores produtivos. Face a isso, limitei-me a três empresas produtoras de máquinas de beneficiamento, contempladas no trabalho de Bandeira e no

⁶⁹ No capítulo 8 (*The golden years*) que se refere ao período de 1900 a 1930, Stein (1957), apresenta dados sobre altas rentabilidades de várias fábricas têxteis brasileiras e uma taxa satisfatória para a média das empresas têxteis. Lamentavelmente não disponho de informações desse gênero, para os demais ramos industriais. Entretanto, como se verá na parte referente à análise do setor manufatureiro, a expansão industrial que ocorre nas primeiras décadas do século XX é um forte indício para confirmar a rentabilidade das indústrias.

Censo de 1907, e que eram as fábricas *Lidgerword*, *Mac Hard* e a de *Arens*, instaladas em São Paulo, Jundiaí e Campinas, pouco antes de 1880.⁷⁰

A Cia. *Mechanica e Importadora* de São Paulo, não foi por mim incluída, pelo fato de que sua produção era amplamente diversificada, produzindo (e importando) equipamentos para vários setores produtivos. Esta empresa, como se pode ver no *Censo de 1907*, tinha um capital de cinco mil contos, o que lhe conferia o quinto lugar na indústria paulista, em relação ao capital empregado. Computadas portanto apenas as três mencionadas, dispunham elas de um capital de pouco mais de dois mil contos e o valor da produção das três era de 2.463 contos de réis, o que equivalia, em 1907, a cerca de 2% do valor da produção industrial do estado de São Paulo, e seu emprego de mão-de-obra, a cerca de 2,8% do total da indústria paulista.

As duas fábricas de sacarias de juta, tinham em 1907, o expressivo capital de 9.610 contos (aproximadamente 7,5% do capital industrial) e o valor de sua produção somava 12.600 contos (10,6% do total) empregando ainda 1.826 operários (7,4% do total). A maior delas pertencia a Álvares Penteado, instalada em 1889, com capitais provenientes de sua fazenda de café.⁷¹ Essa fábrica, empregava um capital de 8.793 contos, o que lhe conferia o terceiro lugar na indústria paulista, o segundo na indústria têxtil paulista e o oitavo, na têxtil brasileira. Em resumo, essas indústrias de máquinas e de sacarias detinham, juntas, cerca de 9% do capital da indústria paulista, geravam 12,6% do valor da produção industrial e empregavam aproximadamente 10,2% dos operários industriais, segundo o *Censo de 1907*.

Como se vê, os estímulos que o café proporcionou à indústria, não se limitaram a “efeitos para a frente”, entendidos pela constituição de um amplo mercado para bens industriais de consumo corrente. Seus “efeitos para trás” foram também significativos para o início da formação industrial de São Paulo.

Para concluir este tópico, devo fazer ainda algumas considerações.

⁷⁰ Essas referências foram obtidas nas seguintes fontes: *Censo Industrial* (1907, v. 3, p. 123); Taunay (1943, v. 7, p. 230-232) e Bandeira (1908, p. 111, 132).

⁷¹ Conf. Prado Jr. (1970, p. 261). Ver também, no trabalho de Bandeira, relato sobre essa empresa.

A primeira diz respeito ao fato de que a atividade cafeeira, compreendida desde a produção até a exportação, não teve os aspectos negativos de uma acentuada concentração de renda, e nem de uma excessiva dispersão de seu excedente.

Tabela 7
Distribuição do valor de uma saca de café beneficiado

	mil réis	%
1. Mão de obra na fazenda (trato, colheita e terreiro)	29\$833	19,1
2. Custo de beneficiamento e ensaque	8\$000	5,1
3. Carretos, embarques e reensaque	7\$165	4,6
4. Frete ferroviário (Jaú a Santos)	5\$200	3,4
5. Comissões, corretagens e despesas cambiais	8\$580	5,5
6. Sacaria nova para exportação	3\$500	2,3
7. Tributos estaduais (imposto de exportação, taxa-ouro e sobre taxa de 5 francos)	21\$060	13,5
8. Transportes e outras despesas entre Santos e New York	12\$075	7,7
9. Subtotal	95\$587	61,2
10. Resultado bruto para o fazendeiro (inclui depreciações, juros sobre empréstimos, lucros líquidos, etc.)	60\$587	38,8
11. Preço de uma saca de café, CIF-New York	156\$000	100,0

Fonte: (dados brutos) Taunay, volume duodécimo, páginas 305 a 307.

Obs.: Tratam-se de custos apresentados em uma fazenda no município de Jaú, no estado de São Paulo, com alta produtividade (150 arrobas/1000 cafeeiros. Taunay refere-se ao ano de 1927, mas creio que uma boa parte dos custos provavelmente se referem a 1926; aos dados publicados por Taunay, fiz algumas adaptações de nomenclatura de custos e algumas conversões de quantidades (por exemplo, café em coco para ser beneficiado; litros e alqueiros para quilos, etc.) bem como tomei os valores máximos dos apresentados por Taunay, com exceção de uma parcela de "gorjetas para embarque", para a qual tomei o valor médio (incluído no item 3). Como no período os preços do café estavam altos, é possível que decorra disso a alta porcentagem do crédito do fazendeiro.

Pode-se verificar (Tabela 7), que os maiores apropriadores da renda cafeeira, foram, além do fazendeiro, a mão-de-obra (que com isso ampliaria o mercado para bens de consumo simples) e o próprio estado, o qual entretanto, como já se viu, devolveu essa renda (pelo gasto público) em proporção maior do que recebeu. Da renda apropriada pelo fazendeiro (item 10 da Tabela 7) deve-se deduzir a parcela de juros sobre empréstimos tomados pelos fazendeiros aos bancos ou aos comissários, e se esse juros pudessem ser estimados às taxas de 10 a 12%, sobre os custos calculados (item 9), essa parcela de juros representaria cerca de 7% do preço final do café, diminuindo assim a aparentemente grande concentração de renda pelo fazendeiro, da qual, na realidade, ainda se deveria deduzir as depreciações dos ativos fixos do café e os juros

decorrentes de eventuais financiamentos obtidos para a inversão da propriedade cafeeira.

Se admitida uma parcela de juros sobre o capital fixo, pelo menos igual a dos juros sobre o capital circulante, os intermediários financeiros teriam uma apropriação equivalente a 14% do valor bruto da produção cafeeira e o fazendeiro teria um lucro bruto de aproximadamente 25% desse total; o estado apropriaria 13,5%; os intermediários comerciais (item 5) 5,5%, as ferrovias 3,4% e a indústria de sacarias 2,3%. O conjunto desses agentes se apropriaria de cerca de 2/3 da massa de recursos gerados pelo café, e representariam, segundo entendo, as principais fontes do processo de acumulação do complexo, às quais deve-se acrescentar a indústria produtora de bens de consumo corrente, que se apropria de parte da massa de salários da cafeicultura via mercado.

Uma consideração especial deve ser feita a respeito de duas variáveis extremamente importantes: os saldos da balança comercial de São Paulo e o déficit do governo estadual.

No que se refere à balança comercial, e dados os objetivos de meu trabalho, divido seus elementos em dois segmentos e duas regiões: o comércio de São Paulo com o exterior e com o resto do país e o comércio do resto do país com o exterior e com São Paulo. Tomado todo o período de 1901 a 1930, esses saldos comerciais foram os seguintes, em milhões de contos de réis:⁷²

	São Paulo	Brasil-São Paulo
1. Saldo no comércio exterior	12,0	-1,5
2. Saldo no comércio entre as duas "regiões"	-1,7	1,7
3. Saldo líquido (1 + 2)	10,3	0,2

⁷² O comércio interior se refere apenas ao de cabotagem (o por vias terrestres era então de dimensão pequena e não se dispõe de seus dados, antes de 1911 e depois de 1920); levantei os dados para 1905 a 1930 (cabotagem) e como não dispunha dos valores para o período de 1901 a 1904, estimei-os da seguinte forma: calculei a relação percentual entre as exportações por cabotagem e as exportações para o exterior, entre o período de 1905 a 1910, que foi de aproximadamente 5% e apliquei essa porcentagem às exportações para o exterior, do período de 1901 a 1904, estimando assim a exportação por cabotagem desse período; idêntico processo apliquei às importações por cabotagem e do exterior, onde a porcentagem calculada foi de 35,2%. As fontes utilizadas podem ser verificadas nas tabelas do Apêndice Estatístico. Como as exportações e do período 1901-1904 são pequenas, em relação aos totais importações de 1901-1930 (4,2% e 2,6%, respectivamente), possíveis erros nos coeficientes, de estimação não afetariam, substancialmente, o resultado.

Os dados acima esclarecem o equívoco da hipótese de que a economia de São Paulo cresceu, “expropriando” substância econômica do restante do país. Isto parece não ter ocorrido, pelo menos até 1930, no marco das trocas comerciais entre as duas regiões O que se vê, na realidade, é que esse comércio possibilitou ao restante do país, compensar os negativos resultados de suas trocas com o “resto do mundo”.

Entretanto, pode-se imaginar que o comércio entre as duas regiões tenha reproduzido internamente, relações típicas de “centro-periferia”, principalmente no que se refere a diferenciais de preços e de produtividade, pouco se apropriando, a “periferia nacional” dos chamados “frutos do progresso”.⁷³ Entretanto, a comprovação de tal hipótese, requer pesquisas complexas e aprofundadas, que superam, de muito, os limites deste trabalho. O indício existente para tal formulação consiste no fato de que, desde cedo, a estrutura do comércio inter-regional refletia a predominância de produtos manufaturados (75% da pauta) nas exportações paulistas para o resto do Brasil, e de gêneros alimentícios e matérias-primas, (80% da pauta) nas exportações dessa região para São Paulo (ver Apêndice Estatístico).

A importância do excedente de comércio “exterior” (no caso, a soma dos saldos no comércio com o exterior e no comércio com as demais regiões) e do “déficit” governamental, no processo de acumulação de capital do complexo cafeeiro, pode ser comparada, por exemplo, com a acumulação de capital que se deu no setor industrial e no setor comercial de São Paulo, no mesmo período.⁷⁴ Conforme mostra o *Censo Econômico* de 1940, os capitais investidos na indústria e no comércio paulista entre 1900 e 1930, foram respectivamente, 4.044 mil contos e 1.438 mil contos, totalizando aproximadamente 5,5 milhões de contos, equivalendo a 47,4% do total do excedente do comércio “externo” de São Paulo (10,3 milhões) e

⁷³ Sobre a formulação e discussão do desenvolvimento latino-americano e da problemática “Centro-Periferia”, ver a ampla bibliografia do “Pensamento Cepalino” (que tem como marco, o famoso *Estudio Económico de América Latina*, 1949), em que cabe destacar entre outros: Prebisch (1949, 1962, 1963); Pinto (1967); Pinto e Křákal (1971); Sunkel e Paz (1970); Furtado (1961, 1961a, 1969); Tavares (1964) e Castro (1969). Ver também o trabalho de Magalhães (1961a), sobre a controvérsia entre as teses cepalinas e a corrente de economistas brasileiros mais representativos da ortodoxia econômica.

⁷⁴ Sobre a importância do excedente de exportações e do déficit público, no processo de acumulação de capital, na economia capitalista, ver o trabalho de Kalecki (1956, p. 47-54).

do “déficit” do governo estadual (1,3 milhão), somados (11,6 milhões de contos).

A terceira consideração refere-se à questão das várias faces do capital cafeeiro.⁷⁵

A expansão cafeeira inicial do “Oeste Paulista”, como se sabe, teve seu capital inicial gerado anteriormente na atividade açucareira local, em transferências de capitais anteriormente gerados nas velhas zonas cafeeiras (do Rio de Janeiro, Vale do Paraíba e Minas Gerais) e ainda, possivelmente, em capitais acumulados em atividades comerciais previamente desenvolvidas em outras regiões.⁷⁶ À medida que o grande plantio de 1876 a 1883 se torna acréscimo efetivo de capacidade produtiva, duplicando-a, o capital nela investido é reproduzido, ou seja, o capital cafeeiro, passa efetivamente a conduzir e dominar o processo de acumulação do complexo. Como já se viu, parte dessa acumulação foi vinculada, pelos próprios fazendeiros, na expansão ferroviária, o que fez com que o motor da acumulação tivesse um aumento em sua potência, ampliando o, excedente.

O novo plantio de 1886 a 1907 (quando o estoque de cafeeiros salta de 220 milhões para 685 milhões) ampliaria consideravelmente a oferta de café, e precipitaria a crise aguda dos preços externos. Aparentemente, a queda dos preços externos em cerca de 50% indicaria uma violenta compressão nas taxas de lucro. Entretanto, deve-se lembrar que grande parte do acréscimo de cafeeiros produtivos existentes em 1901, teria uma idade bem inferior a dez anos, o que lhes conferia uma produtividade física de 2 a 5 vezes maior do que os cafezais das zonas “intermediárias” e “velhas”. Este diferencial de produtividade, obviamente, pode muito bem permitir para estes novos cafezais, uma taxa de lucro satisfatória, em que pese a baixa dos preços. Lembro, mais uma vez, que a crise cafeeira do início do século XX também comprimiu os salários, o que impediu maior queda nas margens de lucros.

⁷⁵ Este tema foi anteriormente tratado nos seguintes trabalhos: Cardoso de Mello (1975, cap. 2) Silva, S.S. (1973, cap. 4-5).

⁷⁶ Ver, a esse respeito, Simonsen (1973, p. 190-197 e Taunay (1943, v. 15, p. 321-330).

Assim sendo, e considerando-se a quase paralisação do plantio, o café liberava recursos para a diversificação do investimento no complexo. Se agregada a este panorama a política deflacionista de então, é lícito supor que grande parte desses lucros, na realidade, foi apropriado pela intermediação financeira (Bancos, Comissários, etc.) via juros cobrados por empréstimos ao café. Diante da perspectiva de preços baixos, que continuaria até 1910, e que tornaria a ocorrer entre 1914 e 1918, é lícito também supor que a parte dos lucros apropriados diretamente pelos fazendeiros tivesse outro destino mais rentável, na forma de inversões em ferrovias, bancos, indústrias, comércio, etc.

Dessa forma, o capital que anteriormente se poderia chamar de “cafeeiro” vai, por destino, adquirindo outras denominações: “bancário”, “industrial”, “comercial”, etc. Deve-se lembrar, que no caso particular dos bancos, o dinheiro neles aplicado tem forma peculiar de “crescimento”, via multiplicador bancário, pelo mecanismo encaixe/depósitos/empréstimos, além do clássico mecanismo de crescimento do capital, via juros. Ocorrida a expansão bancária, e parados os investimentos em ampliações do plantio cafeeiro, o complexo paulista passaria a contar com mais uma reforçada “fonte” de capital para a continuidade de seu crescimento. Essa etapa, até 1914, é fértil em aplicações dos Bancos, que investem diretamente em indústrias, empresas de serviço público e outras, bem como no financiamento de investimentos industriais concedidos a terceiros. O livro de Dean contém inúmeras passagens relatando esses fatos. Esse processo certamente foi acentuado entre 1914-1918, quando o plantio é mínimo: neste período, face às restrições do suprimento externo, o “vazamento” reforçou as crescentes necessidades de capital circulante na indústria e no comércio, via bancos.

Desta etapa em diante, o complexo cafeeiro acelera a sua diversificação e, como o plantio só cresce de modo expressivo a partir de 1922, quando os preços retomam seu antigo patamar, o capital cafeeiro continua a promover a diversificação e expansão dos segmentos urbanos. Note-se, contudo, que a partir de 1920, a atividade industrial já adquirira maior expressão, e sua massa de lucros pode muito bem ter sustentado boa parte do acréscimo de sua capacidade produtiva.

Concluindo, quero enfatizar que efetivamente foi a reprodução do capital cafeeiro a essência do processo de acumulação da economia brasileira até 1930, isto é, ele foi dominante durante o transcorrer desse processo. Acredito ainda que a forma pela qual a intermediação financeira se apropriou de grande parte do capital cafeeiro, mascarou a sua origem, não se dando conta de que os capitais industrial, financeiro e comercial são eles próprios, fundamentalmente, faces do capital cafeeiro. Um ponto que reforça ainda mais o mascaramento da origem desses capitais do complexo paulista, se deve à própria transferência de capital cafeeiro investido diretamente por fazendeiros ou via relações familiares – em atividades urbanas e que, em inúmeros casos, o transforma em banqueiro, industrial, comerciante, importador, etc., mesmo quando o fazendeiro não abandonou em definitivo sua condição anterior de capitalista rural.

1.2 Algumas observações sobre a Amazônia, o Nordeste e o Extremo Sul

Como se verá nos Capítulos finais, não bastaria o estudo da economia paulista, para que se pudesse tirar maiores conclusões sobre o problema da concentração industrial em São Paulo. Torna-se também necessário o exame, ainda que sumário de outras economias regionais do país, face ao seu inter-relacionamento com o crescente predomínio do comércio cafeeiro de São Paulo. Assim, incluo tanto a discussão do nascimento e decadência da economia amazônica da borracha, quanto algumas das mais antigas economias regionais, como a do Nordeste e a do Extremo Sul.⁷⁷

Quanto à economia amazônica da borracha cabe, de início, ressaltar que seu desenvolvimento não pode ser chamado de simples “surto”, quer pelo fato de que seu período de desenvolvimento durou meio século, quer pelo alto volume de suas exportações que, nesse transcurso, equivaleram a cerca da metade das exportações paulistas de café.

⁷⁷ Além de não tratar de outras economias regionais de menor expressão, para a época, outras, de grande importância, como Minas Gerais, Rio de Janeiro e Guanabara, não recebem, neste trabalho, um estudo sistemático. Desta forma, essas regiões receberão apenas referências, quando isto for possível e pertinente. O estudo sistematizado dessas economias envolvem, na realidade, pesquisas complexas que extravasam os limites deste trabalho.

Sabe-se que seu insucesso originou-se tanto pelas condições da oferta e demanda internacionais quanto pela sua estrutura de economia “coletora florestal”. Cabe indagar, entretanto, porque, durante sua fase de expansão, não gerou um complexo econômico, diversificador de sua estrutura produtiva, que pudesse pelo menos, atenuar o impacto da crise da borracha. A resposta a isso, parece residir no fato de que essa economia teve relações de produção consubstanciadas na forma da *economia do aviamento*.

Também é conhecido o fato de que a estagnação e decadência do Nordeste se deve, tanto às condições depressivas do mercado internacional do açúcar (e, em grande parte, também do algodão), como às próprias condições de sua tradicional estrutura produtiva. Embora tenha conseguido substituir seu fracasso no mercado externo pelo abastecimento do mercado nacional, o que lhe permitiria lenta recuperação, não conseguiria aproveitar-se plenamente disso, uma vez que sua transição para o regime de trabalho assalariado foi débil, não lhe possibilitando um desenvolvimento capitalista mais evoluído. Isto tanto lhe restringiu a acumulação de capital como a expansão de seu próprio mercado “interior”, impedindo-o assim de promover uma implantação industrial mais dinâmica.

Quanto à economia do Extremo Sul ressaltamos sua estrutura agrária de pequena e média propriedade, que lhe atomizou a aplicação produtiva do excedente, gerando também uma indústria em que predominou a pequena e média empresa. Por outro lado, a grande competitividade da oferta de alimentos no mercado nacional, tanto entre os estados dessa região, como de outras, impossibilitou-lhe maior dinamismo, freando assim, sua acumulação de capital. Esses fatos implicaram num condicionamento à sua formação industrial, que não teria meios eficientes para competir com a indústria mais desenvolvida de outras regiões, à medida que se integrasse o mercado nacional.

1.2.1 A economia amazônica

Excluída a economia maranhense, a região amazônica manteve-se, até meados do século XIX, na atividade extrativista-florestal, ligando-se precariamente ao comércio internacional. A atividade extratora da borracha expandiu-se lentamente nas décadas de 1860 e de 1870,

atingindo, na seguinte, um período mais expressivo, chegando ao auge, entre 1890 e 1920. Essa expansão foi induzida pela subida de seus preços externos, que triplicam entre 1880 e 1910, situando-se, na média do período de 1911-1920, a nível 60% mais alto do que os preços médios vigentes no período de 1881-1890.⁷⁸

No sentido de poder avaliar qualitativamente o potencial econômico dessa atividade, julgo conveniente uma comparação entre a evolução da economia da borracha e a expansão cafeeira em São Paulo, no período de 1870 a 1920. Vejamos o confronto das exportações paulistas de café e das exportações de borracha pela Amazônia, assim como o de suas respectivas populações.

Tabela 8
Estado de São Paulo e Amazônia
Exportações de café e de borracha e relação populacional

Anos	Exportações: 1000 contos			habitantes AM/SP
	Borracha (AM)	Café (SP)	AM/SP	
1871 a 1880	107,9	221,8	48,6%	39,7%
1881 a 1890	185,5	490,7	37,8%	34,4%
1891 a 1900	1163,3	2860,0	40,7%	30,5%
1901 a 1910	2268,8	2899,2	78,3%	...
1911 a 1920	1406,8	4942,0	28,5%	31,3%

Fonte: Anuário Estatístico do Brasil, IBGE, Rio, 1939-40 e Fraga, Constantino C. Resenha Histórica do Café no Brasil. *Agricultura em São Paulo*, 1/63, São Paulo; para a população: Censo Demográfico (1872, 1890, 1900, 1920).

Acrescente-se, ainda, que, no mesmo período, o fluxo imigratório para a Amazônia equivaleu a 38,5% do recebido por São Paulo.⁷⁹ Somadas as exportações desse meio século, as de borracha equivaleram aproximadamente, a 45% das exportações paulistas de café. Dados esses fatos, poder-se-ia perguntar porque razões a Amazônia não conseguiu transformar essa fonte primária de “energia” econômica que foi a borracha, gerando um “complexo econômico” tão dinâmico quanto foi o cafeeiro, guardadas as proporções relativas de ambos. Não parece difícil responder a essa indagação.

⁷⁸ Sobre as linhas gerais da evolução da economia da borracha ver Furtado (1961, cap. 23).

⁷⁹ Essa porcentagem é calculada com base nas quantificações efetuadas, para São Paulo, por Camargo (1953) e, para a Amazônia, por Furtado (1961, cap. 23).

Em primeiro lugar, o problema maior parece ter residido na forma principal em que se desenvolveram as relações de produção na economia da Amazônia, ou seja, na preponderância do *aviamento*.⁸⁰ Consistia e consiste esse sistema numa cadeia de agentes, cujo primeiro elo (o maior e mais poderoso) é representado pelas grandes casas exportadoras (e, naturalmente, também importadoras) que concedem crédito (*aviam*) a intermediários menores, emprestando-lhes dinheiro e adiantando meios de subsistência e bens de produção (os rudimentares instrumentos auxiliares da produção da borracha).⁸¹ Os médios e pequenos intermediários, por sua vez, “repassam” o crédito recebido (e, portanto, são ao mesmo tempo *aviados e aviadores*) aos últimos elos dessa cadeia, que são exatamente os produtores diretos da atividade extrativa. Estes últimos constituem genuinamente os *aviados*.

Esse fluxo de crédito, cuja componente monetária é pequena, predominando a fração em espécie, tem como contra partida outro fluxo em espécie (a borracha e, mais tarde, também a juta), que é contabilizado a preços estabelecidos pelo primeiro elo da cadeia.⁸² Esse fluxo compreende as seguintes parcelas: o valor dos bens de produção utilizados, o custo de subsistência do produtor direto e os juros e lucros da cadeia de intermediação. A diferença contábil de ajuste nos dois fluxos é o saldo do produtor, devedor na maioria das vezes, o que o torna ainda mais dependente ao sistema de aviamentos. Quando credor, representa, no entanto, parcela insignificante.

Trata-se, portanto, de um sistema em que cabe ao “comprador” determinar ao produtor independente o preço de produção, provendo-o ainda dos meios de subsistência, a preços da mesma maneira estabelecidos, fixando a “renda” do produtor ao nível de subsistência física.

⁸⁰ Para o tema sobre o aviamento, consulte, especificamente, o excelente trabalho de Santos (1968).

⁸¹ Como o próprio autor citado na nota anterior mostra, é evidente que à medida em que o sistema bancário se desenvolve e penetra mais no interior da Amazônia, o sistema de aviamento é enfraquecido; ainda hoje, ele subsiste tanto na atividade extrativa da borracha como na da produção de juta.

⁸² Ver Santos (1968, p. 24-27), alguns exemplos da contabilização das contas entre aviadores e produtores, através dos quais se conclui que efetivamente, os fluxos em espécie são predominantes nessas típicas relações.

Em suma, a economia da borracha está organizada em torno do pequeno produtor independente, que é dominado e explorado pelo capital comercial.

Isto posto, examinemos as raízes da baixa diferenciação da economia da borracha. Em primeiro lugar, é necessário lembrar que, devido à existência de ampla rede fluvial, não se requereram maiores aplicações para a implantação de sistema de transportes. Tais inversões restringiram-se à construção de portos e a oficinas de reparos de embarcações.

Por outro lado, não se estabeleceram as condições mínimas requeridas para o surgimento de uma agricultura mercantil de alimentos. Não, naturalmente, porque inexistisse demanda, que foi atendida por importações de alimentos em volumes apreciáveis. Ao contrário, foi o modo de organização da atividade extrativa, fundada no pequeno produtor independente internado e disperso na floresta virgem, que bloqueou, obviamente, seu nascimento. Quer dizer, nem há, como no café, uma empresa agrícola onde a atividade primária se desenvolve sob o comando do capital nem, muito menos, disponibilidade de terras abertas pela atividade exportadora em que a produção de alimentos pudesse ser efetivada, nem ainda, força de trabalho que excedesse ao requerido pela extração da borracha, que proporcionava ao capital comercial uma rentabilidade extremamente alta.

Por razões semelhantes, não se criam, também, oportunidades de inversão industrial mais expressivas, apesar da existência de mercado, ainda que de dimensões reduzidas, devido à baixa remuneração dos aviados e à extremamente limitada urbanização.⁸³

Com efeito, as características de sua indústria, em 1907 e 1919, refletiam esses negativos aspectos: a indústria da madeira respondia por 25% da produção industrial da Amazônia; a de bebidas, alimentação e fumo, juntas, representavam outros 25%. O *Censo de 1907* não constatou a existência de indústrias têxteis na região, e, a existente em 1919, perfazia apenas 5% da produção industrial da região.

⁸³ Note-se, nesse sentido, que, ainda em 1939, a população rural perfazia cerca de 75% da população total da Amazônia.

Vista a estrutura industrial, pela dimensão dos estabelecimentos,, os resultados não eram mais promissores: os estabelecimentos maiores, concentravam apenas um quarto do capital industrial, tanto quanto a típica estrutura industrial da economia gaúcha, constituída, basicamente, pela pequena e média empresa. A indústria amazônica acompanharia a decadência da economia da borracha: em 1907, a região tinha produção industrial equivalente a 4,3% do total nacional e, em 1919, já na crise, essa participação era violentamente reduzida para 1,3%.

Por outro lado, dado o elevado número de intermediários em que estava assentada a economia do aviação, pode-se pensar, ainda, numa relativa atomização do excedente, dificultando, portanto, a transformação do capital comercial em capital produtivo.

Justamente por tudo isto, que exprime a profunda dominação do capital comercial na economia da borracha, é que boa parte dos lucros se transformou em construções suntuárias, grandes importações de bens de luxo e remessa de rendimento para o exterior, dado a participação do capital estrangeiro no comércio exportador/importador.

Como essa base produtiva não se diversificou o suficiente para proporcionar a efetiva acumulação de capitais nela gerados, vinda a crise, ao longo da década de 1920, seria quase fatal a sua estagnação e posterior atrofiamento, uma vez que, dadas suas condições naturais, poucas seriam as possibilidades de integração em novas correntes de comércio exterior ou interior.⁸⁴ Nem mesmo a expansão da indústria nacional de pneumático em meados da década de 1930 faria com que a Amazônia retomasse seus anteriores níveis de produção da borracha. As experiências feitas pelos imigrantes japoneses no cultivo da juta e fibras similares, somente alcançaram plenos resultados após a segunda guerra, o que retardou, em cinquenta anos, a integração dessa produção com a indústria de sacaria de São Paulo, que floresce desde 1889.

1.2.2 O complexo nordestino

Limitar-me-ei neste passo, a reproduzir sumariamente, alguns pontos mais relevantes dos principais trabalhos que contemplaram o

⁸⁴ Ver, a respeito, o citado trabalho de Furtado (1961, cap. 23).

estudo do Nordeste brasileiro, adicionando algumas observações complementares a alguns deles.⁸⁵

Cabe, de início, relembrar a “herança” colonial/escravista do Nordeste, e a lenta tentativa de recuperação de suas exportações ao longo do século XIX e sua difícil complementação com as economias do sul do país.

Na etapa colonial, a alocação interna do excedente potencial, tinha duas limitações: de um lado, o exíguo mercado interno, dado que as relações sociais eram escravistas; de outro, o que é fundamental, o fato de que essa economia tem como objetivo básico a apropriação da maior parcela possível do excedente, pela metrópole colonizadora ou por outras metrópoles “parceiras” do jogo colonial (Novais, 1974).

Passada a etapa colonial, persistindo o escravismo, uma terceira limitação se faz presente, através do agravamento do secular problema da queda dos preços de seus produtos básicos, o açúcar e o algodão, em que pese a lenta recuperação dos volumes exportados, que se processa ao longo do século XIX.

Poder-se-ia esperar que com a alteração das relações fundamentais de produção resultariam dois efeitos importantes: de um lado, a ampliação do potencial de investimento (pela não imobilização em escravaria); de outro, o aumento da massa de salários, que poderia expandir o mercado, criando condições melhores para a alocação diversificada de inversões. Isto não se deu de modo significativo. Vejamos porque.

Os preços do açúcar que eram de 120 £ por tonelada, no início do século XVII, caíram, ao longo desse século, atingindo 72, por volta de 1710, cerca de 30 ao iniciar-se o século XIX, 16, na metade desse século e 9, no início do século XX.⁸⁶

⁸⁵ A bibliografia sobre o Nordeste brasileiro é ampla, razão pela qual apenas algumas obras serão citadas no decorrer deste tema. Ainda assim, permito-me lembrar da “*Formação econômica do Brasil*”, especialmente as partes 2 e 3, que constituem a melhor sistematização sobre o complexo nordestino.

⁸⁶ Para os preços do açúcar, até o início do século XIX, usei como fonte Simonsen (1944, v. 1, Tabela anexa à página 172); para os preços a partir de 1821: *Anuário Estatístico do Brasil* (1939-40, p. 1378).

A média anual de 30.000 toneladas exportadas no século XVII, cairia para 20.000 no século seguinte, recuperando-se plenamente no século XIX, quando supera a marca das 100.000 toneladas. Entretanto, o açúcar de cana esbarraria com a crescente expansão do açúcar de beterraba, que chega a dominar cerca de 50% do mercado mundial em 1882, atingindo 75% por volta de 1900 (Sodré, 1967, p. 90). Para essa atividade, portanto, restaria tão somente a perspectiva do mercado nacional o qual, entretanto, não se apresentaria muito promissor, face à expansão da produção açucareira que ocorreria, mais tarde, no sul do país.⁸⁷

Excetuado o surto exportador ocorrido em meados do século XVIII (principalmente no Maranhão), a economia algodoeira se constituiria, durante o século XIX, numa importante atividade do complexo nordestino. Se eliminarmos as excepcionais exportações das décadas de 1860, de 1870 e de 1880 (principalmente da primeira, quando os preços do algodão se situam ao dobro do nível médio do século), essa atividade teve um crescimento lento, mas persistente, passando de cerca de 110.000 a 190.000 toneladas, entre a primeira década do século XIX e a primeira do século XX.

Entretanto, a grande expansão algodoeira norte-americana e mundial, operando a níveis maiores de eficiência, precipitaria os preços para baixo, fazendo com que (com exceção dos anos 60), o nível médio de preços se situasse 30% abaixo do verificado no início do século XIX. Já no final do século, a indústria têxtil brasileira, consumia cerca de 60% do algodão produzido no país, e sua acelerada expansão entre 1900-1920, faria com que o algodão nordestino passasse agora a ter, no mercado interno a fonte para sua expansão.⁸⁸

⁸⁷ Para uma análise do problema açucareiro do Nordeste, em suas relações com o Sul, ver: Gnaccarini (1972), especialmente as partes 1 e 2.

⁸⁸ Entretanto, já na década de 1920, São Paulo iniciaria um trabalho de pesquisa e classificação, de algodão que, a partir da crise de 1930, lhe permitiria expandir aceleradamente essa cultura, passando, daí em diante, a ser o primeiro produtor nacional. O Nordeste, dada a peculiaridade de que boa parte de seu algodão é do tipo de fibra longa - e do sul, é de fibra curta - não perderia o mercado sulino em termos absolutos. Dados sobre a produção algodoeira paulista, no período 1900 a 1930 podem ser obtidos do livro de Stein (1957, p. 197).

Operando também com trabalho livre e induzindo uma importante atividade industrial de beneficiamento, parece ter sido o algodão, guardadas as proporções relativas, uma atividade mais dinâmica, em termos de urbanização, comércio e industrialização, do que o açúcar. Acrescente-se a isso, o fato de que a baixa de preços do algodão, seu alto custo de transporte, e o tipo de embalagem requerida (tela de enfiamento), teriam estimulado a instalação local das primeiras fábricas têxteis de algodão, que produziam sacos e tecidos grossos, já a partir de meados da década de 1850.⁸⁹

Entretanto, como já se viu, a cotonicultura paulista avançaria no século XX, inclusive operando em bases tecnicamente mais eficientes, fazendo com que, a partir da “crise de 1929”, São Paulo dominasse amplamente essa atividade. O Nordeste, que era um produtor/exportador marginal no mercado internacional, passava agora a sê-lo, também, no mercado nacional.

Vejamos, resumidamente, os demais componentes do complexo nordestino: a pecuária, a agricultura de subsistência, o transporte ferroviário e a indústria, que surge entre o final do século XIX e o início do XX.⁹⁰

Além de seu importante papel histórico de ocupação do território e de suporte para a atividade açucareira, a pecuária desempenhou outro, não menos relevante, na configuração do complexo nordestino: a consolidação de um regime latifundiário de propriedade da terra, que fora iniciado e perpetuado pelo açúcar. É nestas condições que a maioria da população “livre” se integra numa ou noutra atividade, vivendo a situação de “morador de condição”. Não sendo proprietária, residia precariamente no latifúndio, obrigada a prestar serviço (remunerado ou

⁸⁹ Stein (1957, p. 221, nota 3), relata que antes da instalação ferroviária na Bahia, por volta de 1860, o custo do transporte do algodão do Vale do São Francisco aos portos de embarque oscilava entre 61% e 65% do preço de mercado para exportação. Nesse mesmo trabalho, às páginas 20 e 21, Stein afirma que a Bahia, até 1866-1875 tinha a maior parte da indústria têxtil algodoeira do Brasil; entre as razões que ele alega para esse fato estão: a urbanização, mercado local, fonte local supridora de algodão, porto e uma Lei Provincial da época, que mandava cobrar impostos suplementares sobre produtos exportados que utilizassem sacarias importadas.

⁹⁰ Evidentemente, o Nordeste contava com outros produtos básicos de exportação, como, por exemplo, o fumo, o couro e o cacau, os quais entretanto eram de menor expressão do que o açúcar ou o algodão.

não) ao dono da terra, e tendo a permissão de cultivar um pedaço de terra, para obter seu próprio sustento (Andrade, 1973, p. 104-105).

Dotada de uma característica própria de acumulação “natural” e de um alto poder de resistência à multissecular crise do setor exportador, a pecuária contribuiria em muito para a formação de um imenso “reservatório” de mão-de-obra.⁹¹ Na agricultura de subsistência, caracterizada principalmente pela pequena e média propriedade na região do agreste, também se produziram o algodão e plantas forrageiras.

A exígua urbanização, os altos custos de transportes, a relativa auto-suficiência da pecuária e da atividade açucareira e a pequena dimensão de suas propriedades, reforçariam o círculo vicioso da pouca dinamicidade dessa agricultura, principalmente em termos de mercado e de acumulação de capital. Da mesma forma que a pecuária, a agricultura de subsistência teria grande importância para a expansão do “reservatório de mão-de-obra”.

A implantação ferroviária e a urbanização, parecem ter sido, durante muito tempo, componentes que também não puderam propiciar ao complexo nordestino, efeitos tão dinâmicos como os que se verificaram no complexo cafeeiro. Já na década de 1860, a expansão ferroviária no Nordeste, se fez, basicamente, com investimentos de propriedade britânica. No início do século XX, a maior parte da rede já estava encampada pelo governo federal. Outra característica é que, na primeira década do século XX, a maioria dessas estradas, no Nordeste, tinham uma relação “despesas/receitas” em torno de 80% ou mais, ao contrário das ferrovias paulistas, cuja relação não era superior a 50%, o que nos permite estimar, para as primeiras, margens de lucros de 4 a 5 vezes menores do que para as paulistas.

Pode-se depreender, portanto, que essas ferrovias, embora tenham reduzido os custos de transportes para o algodão e para o açúcar, certamente não desempenharam os dois outros papéis cumpridos pelas paulistas: quando de propriedade externa, pouco significaram em termos

⁹¹ Acumulação “natural”, no sentido de que o “capital físico”, principal da pecuária (o gado) é produzido e reproduzido dentro do próprio setor, independentemente das condições de mercado. Conf. Furtado (1961, cap. 10).

de ampliação das oportunidades de inversão aos capitais locais; por terem reduzidíssima lucratividade, operavam com garantia de juros (5% pelo governo federal e mais 2% pelos estaduais), e dessa forma, além de não ampliarem os lucros, ainda lhe extraíam uma parte, carreando-o para fora do complexo.

No que se refere ao problema de urbanização, o que se pode dizer, resumidamente, é que esse processo no Nordeste, foi lento e atomizado. Suas principais aglomerações urbanas se estendem pelo litoral, (principalmente as oito das nove capitais), e também pelo interior. Como não se conta com dados da população urbana antes de 1940, resta, como forma aproximativa a esse fato, o volume das populações das capitais nordestinas, que são conhecidas desde 1872.

Tabela 9
População (1000 habitantes) de algumas capitais

Anos	Nordeste (a)	Salvador	Recife	Rio de Janeiro	São Paulo
1872	424	129	116	275	32
1890	468	174	112	523	65
1900	551	206	113	811	240
1920	905	280	240	1158	579
1940	1270	290	348	1764	1330

Fonte: Censos demográficos.

(a) total das nove capitais.

Essa urbanização foi muito lenta (Tabela 9) e se descontarmos Salvador e Recife do total nordestino, fica igualmente claro o fenômeno da dispersão espacial. Poder-se-ia questionar os dados acima, com a alegação de que os demais centros urbanos do Nordeste, se incluídos nesse quadro, permitiriam outra conclusão.

Sua inclusão, entretanto, não alteraria aquela realidade. Esta verificação só é possível a partir de 1939, ano em que as populações urbanas do Nordeste (total da região) e do estado de São Paulo totalizavam 3,4 e 3,2 milhões de habitantes, respectivamente, apesar de que São Paulo, nesse ano, tinha uma população total equivalente a 50% da população total nordestina. Evidentemente, essa dispersão urbana envolve um sério problema de deficiência de economias externas e de economias de escala, principalmente quando o sistema local de transportes é deficiente.

Parece-me claro que, pelo menos até a primeira década do século XX, o complexo nordestino não conseguira superar sua conformação estrutural, que se reflete basicamente no problema do excedente e no problema do mercado. Com efeito, a rígida estrutura da propriedade, tornando a oferta de terra praticamente inelástica, faz com que o regime de salários se torne de fato, de “fachada”. Com isto, as mudanças nas relações de produção pouco se alteram qualitativamente, perpetuando portanto a baixa eficiência, a baixa produtividade e os reduzidíssimos salários, rigidificando-se assim, não somente a estrutura, mas também a própria dinâmica da demanda de bens de consumo simples, de bens de luxo e, principalmente, de bens de produção.

A recuperação das exportações durante o século XIX, teve seus resultados afetados pelo secular declínio dos preços (exceto para os preços do algodão, na década de 1860). Quando essa economia ingressa no século XX, o cenário não é mais promissor do que o fora antes: em que pese o crescente processo de integração que se dá entre a oferta nordestina (algodão e açúcar, principalmente) e o Sul do país, a produção similar nesta última região também cresceria, principalmente após a “crise de 1929”.

Com essa configuração histórica, pouco se poderia esperar do complexo nordestino, em termos de uma diversificada e crescente acumulação de capital no compartimento industrial. O *Censo de 1907* constata isso, mostrando que o complexo nordestino só aparentemente tinha um valor de produção industrial aproximadamente igual ao de São Paulo. Descontado o valor da produção da agroindústria açucareira, a relação Nordeste/São Paulo se reduziria a pouco mais de 65%, e se deduzido também o fumo, essa cifra cai para menos de 58%. A expansão acelerada em São Paulo faria com que essa mesma relação, em 1919 fosse de menos de 40%.

Tomados ainda os dados de 1907, o Nordeste tinha uma indústria têxtil cujo valor de produção equivalia a cerca de 80% da indústria têxtil de São Paulo.⁹² Entretanto, esse valor absoluto deve ser melhor

⁹² Note-se que nesse período a população nordestina era duas e meia vezes maior do que a de São Paulo.

qualificado. Por um lado, por ter sido instalada, em grande medida pioneiramente, essa indústria certamente pagou muito cedo o preço de adotar formas técnicas de produção que fatalmente seriam ultrapassadas entre os fins do século XIX e o início do XX. Por outro lado, a estrutura da demanda regional certamente teria condicionado a estrutura de sua oferta, calcada basicamente em tecidos grosseiros, de baixos preços e de baixa produtividade econômica.⁹³ Estes dois fatores refletem-se no baixo valor médio da produção por operário da indústria têxtil nordestina que, naquele ano, fora de 2,2 contos representando tão somente 47% dos 4,6 contos produzidos em São Paulo. Não era mais significativa a produção industrial do complexo nordestino em outros ramos que não o têxtil ou o açucareiro: o valor da produção de outros bens de consumo, como, por exemplo, móveis, calçados e chapéus, totalizavam juntos, apenas 30% da produção similar de São Paulo, em 1907.

Faço, em seguida, algumas observações críticas a respeito de duas teses referentes ao processo histórico do complexo nordestino formuladas por P. I. Singer e N. H. Leff.⁹⁴

Singer procura demonstrar que o surto exportador de algodão durante a década de 1860, promovido pela Guerra de Secessão norte-americana, condicionou a expansão açucareira tanto em termos de quantidade (pela disputa de terras entre o algodão e a cana) como em termos de renovação tecnológica. Diz:

O processo de industrialização da manufatura açucareira, que vinha avançando vigorosamente (na década de 1850), foi enfraquecido pelo surto algodoeiro, durante a década seguinte. Enquanto se manteve a alta do algodão, dificilmente poderia ser atraente a grande inversão representada por um engenho a vapor.

Este atraso na Revolução Industrial do açúcar no Nordeste, provocado pela alta do algodão, vai representar um 'handicap' quando o Brasil tentar recuperar seu lugar no mercado mundial, a partir do último quartel do século XIX.

O algodão, dando rendimentos muito elevados, deve ter disputado a terra da Zona da Mata à cana, que antes a monopolizava (Singer, 1968, p. 292-293).

⁹³ O citado trabalho de Stein (1957) especialmente na parte referente ao século XIX, fornece algumas indicações, nesse sentido.

⁹⁴ As afirmações estão contidas nos trabalhos de Singer (1968, cap. 6) e Leff (1972, p. 3-21).

A argumentação está baseada na afirmativa de M. C. de Andrade, sobre a disputa de terras, e nas estatísticas de exportação de açúcar e de algodão por Recife, no período 1857 a 1882.⁹⁵

Examinando as séries estatísticas de 1821 a 1939 para o Brasil, verifiquei o seguinte: tomadas as médias anuais das exportações para os dois produtos (em 1.000 toneladas), efetivamente, entre os períodos de 1857-1860, e 1861-1870, as do açúcar caem, para o Brasil, de 116 para 111 e, para Pernambuco, de 63 para 56 e as de algodão sobem de 15 para 29 (Brasil) e de 2 para 10 (Pernambuco). Tomados os períodos de 1861-1870 e 1871-1880, as de açúcar sobem de 111 para 168 (Brasil) e de 56 para 84 (Pernambuco), e as de algodão sobem de 29 para 38 no Brasil, mantendo-se constantes naquele estado.

Como explicar que nesta última década o açúcar se expande em quase 50% e o algodão se mantém constante, sabendo-se que existem maiores restrições de solo e clima para a cana do que para o algodão? Como explicar ainda, tomando, por exemplo, os anos de 1857-1858 e 1871-1872, que as exportações pernambucanas de açúcar e de algodão passam, respectivamente, no primeiro período, das médias de (em 1.000 toneladas) 73,2 e 1,7 para 87,2 e 26,6 (que foi o ponto mais alto do algodão, entre 1857 e 1882)? Os três períodos mostram exatamente o seguinte: no primeiro, o açúcar se contrai e o algodão se expande; no segundo, um tem um aumento de 50% e o outro permanece constante; no terceiro, o açúcar aumenta em 20% e o algodão em 1.560%. Parece-me que, houvesse ou não ocorrido disputas de terras, não teria sido a terra, o fator limitativo para a expansão de uma ou outra atividade.

Se não foi a terra o fator limitativo à expansão açucareira, essa resposta deveria ser obtida, pelo exame do comportamento dos preços internacionais, das demais condições do mercado internacional do açúcar e das próprias condições para a renovação técnica (principalmente se a atividade opera a custos altos com preços de mercado em baixa). Entre 1821 e 1930, os preços relativos açúcar/algodão só foram favoráveis ao açúcar nas décadas de 1840 e de 1850 (diferença relativa mínima) e, no restante desse período, sempre desfavoráveis, principalmente na década de 1860.

⁹⁵ Ver Andrade (1973, p. 150-159). Para as exportações, ver o Apêndice Estatístico.

Como se sabe, os preços do açúcar estavam historicamente debilitados, certamente em níveis relativos mais baixos do que os do algodão. As condições do mercado internacional, da mesma forma, eram desfavoráveis ao açúcar brasileiro, já de longa data. Adicione-se a isso, aquela configuração estrutural a que antes me referi, mais especificamente, sobre as condições precárias de geração do excedente e de sua acumulação, e não se tornará difícil perceber a imensa dificuldade que teria essa atividade para renovar tecnologicamente sua capacidade produtiva.

Operando historicamente a preços baixos e em condições adversas no mercado internacional, não contaria com um grande excedente que lhe permitisse realizar a inversão, nem mesmo com uma taxa de lucro suficiente para amortizar empréstimos de grande porte. Tanto é assim (e o próprio Singer mostra isso) que foi necessária a ação governamental, assumindo o risco e empresariando capitalistas estrangeiros, dando-lhes garantia de juros (pelo governo federal e estadual), para que instalassem e operassem os modernos Engenhos Centrais, durante a década de 1880, principalmente (Singer, 1968, p. 296-300).

São bastante conhecidas as razões do fracasso dos Engenhos Centrais, e me permito citar uma delas, que julgo ser a não menos importante: em que pese a garantia de juros, pelo governo, é exatamente nessa década que os preços médios do açúcar atingem seu ponto mais baixo no século, Apresentando tão somente cerca de 44% dos preços vigentes na década de 1820.⁹⁶

Na realidade, se a expansão algodoeira tivesse sido contínua e maior do que em média foi, e se efetivamente tivessem os senhores de engenho, durante um período maior de tempo (principalmente após a expansão ferroviária, redutora de custos de transportes dos dois produtos) dedicado terras de cana para o cultivo do algodão, possivelmente essa diversificação poderia ter contribuído para a geração de um excedente maior. Esta mera hipótese, entretanto, colide com outra: como a indústria açucareira estava em crise, e certamente operando com

⁹⁶ Ver, além do trabalho de Singer, Gnaccarini (1972, p. 107-114).

capacidade ociosa, a retirada de terras de cana para o cultivo do algodão poderia, se diminuída a oferta de cana, agravar ainda mais a situação financeira da atividade açucareira, que efetivamente havia imobilizado um capital fixo (exclusivo a terra) maior e que, para sobreviver, tinha de amortizar pelo menos seus custos fixos monetários.

A tese de Leff, pode ser assim resumida: não aceitando de todo as explicações correntes sobre a estagnação e decadência das exportações nordestinas de algodão e açúcar, Leff conclui que essa estagnação foi produto de um mercado cambial unificado, cuja taxa de câmbio refletia crescentemente a alta produtividade cafeeira, e o crescimento de suas exportações, fazendo com que a remuneração em moeda nacional ao café, fosse alta, e a do algodão e do açúcar baixa. Diz:

Nessas circunstâncias, o Nordeste teria ficado melhor como unidade política separada, com seu próprio sistema monetário. Seu comércio e desenvolvimento teriam sido determinado pela própria vantagem comparativa da região (Leff, 1972, p. 18).

Mais adiante, afirma que:

O desenvolvimento do Nordeste também teria sido retardado por outra circunstância relacionada com considerações de união da moeda - a obrigação de (sic) região de manter paridade fixa em suas transações com o Sudeste... Sua paridade fixa dentro do Brasil implica que a taxa cambial da região em relação ao Sudeste também estava sobrevalorizada (p. 19).

Finalmente conclui que

...na medida em que as economias das duas regiões eram - ou poderiam ter sido - complementares, a sobrevalorização cambial tendia também a reduzir o volume das exportações nordestinas para um Sudeste em rápido desenvolvimento, comparativamente ao que ocorreria num regime cambial diverso. Isso reduzia os efeitos de encadeamento das duas regiões o qual seria presumivelmente o principal benefício econômico do Nordeste em permanecer dentro da mesma unidade política com o Sudeste" (p. 20).

Já discuti o problema do comportamento das exportações de algodão e de açúcar, e, portanto, limito-me, aqui, a algumas observações em torno do problema cambial e da possível complementação econômica inter-regional.

Em primeiro lugar, os saldos da balança comercial brasileira tiveram comportamento distinto entre 1821 e 1861 e depois dessa data.

Nesses 41 anos, o saldo só foi ligeiramente positivo em 10 e negativo nos outros 31; na década de 1860, foi positivo o saldo acumulado de 184 mil contos, e ele tanto pode ter surgido pelo acréscimo das exportações de algodão (mais 227 mil contos em relação à década anterior) como do café (mais 256 mil contos); na de 1870 (antes da expansão da borracha), parece que os crescentes saldos positivos da balança comercial podem ser atribuídos ao café. Portanto, não se pode afirmar ter sido a expansão cafeeira a responsável pela fixação de uma taxa cambial supervalorizada, como afirma Leff, se considerarmos ainda que, de 1830 a 1870 as exportações de café situam-se em torno de 45% do total, e as do açúcar e do algodão juntos perfazem aproximadamente 32% que, se adicionadas às do fumo e do cacau (em sua maior parte exportados pelo Nordeste) chegavam a cerca de 35%.

Mesmo no período de 1880 a 1910, não se pode atribuir apenas ao café, a evolução dos saldos da balança comercial. Há que se considerar (Tabela 10) que embora suas exportações aumentem consideravelmente no período, as importações totais crescem ainda mais. Por outro lado, deve se ter presente, que também se elevam as exportações de borracha, que contribuem para a elevação do saldo da balança comercial. Lembro ainda, por exemplo, que na primeira década do século XX, o saldo da balança comercial foi de 2,7 milhões de contos, em que pese o fato de que as exportações de café tenham caído em 0,5 milhão; obviamente, neste período, o saldo deve ser imputado, tanto ao aumento das exportações da borracha (que sobem mais 1,1 milhão de contos) quanto à contração das importações (que caem de 1 milhão de contos).

Tabela 10
Comércio exterior do Brasil
(1000 contos)
Variações absolutas por décadas

Exportações e Importações	1881/90	1891/00	1901/10
	1871/80	1881/90	1891/00
Saldo da balança comercial (a)	303	952	2732
Exportações de borracha	78	978	1106
Exportações de café	372	3200	-530
Importações totais	481	4295	-1007

Fonte *Anuário Estatístico do Brasil*, 1939-40.

(a) Os valores para o saldo não representam variações entre décadas: referem-se às de 1880, 1890 e 1900.

Não pretendo ignorar, obviamente, nem a influência política do café que poderia exercer pressões na fixação da taxa de câmbio, nem que sua produtividade era alta. O que desejo mostrar, é que não foi ele o único responsável por uma suposta “folga cambial”. Mesmo que fosse, cumpriria adicionar um fato não considerado por Leff, o papel da dívida externa e de seu serviço. Villela e Suzigan demonstraram claramente, que, em que pese os grandes empréstimos obtidos no exterior, “entre 1822 a fins de 1889, o serviço da dívida externa constituiu cerca de *uma vez e meia todo o saldo da balança comercial* verificado naquele período. No regime republicano, entre 1890 e 1933, cerca de 75% dos saldos foram empregados no pagamento da dívida externa.” (1973, p. 332-333). Assim, parece evidente a inexistência de “folga cambial”, mas sim de um precário equilíbrio de balanço de pagamento, se adicionarmos as entradas por empréstimos, porém sempre inferiores ao serviço da dívida.

Não havendo folga cambial, mas antes um possível “déficit”, parece evidente que o comportamento da taxa cambial não poderia ser estável e nem muito supervalorizado: com efeito, ela passa (Cr\$/£) de 6,3 na década de 1820, crescendo continuamente para 8,9 na de 1840, 10,2 na de 1860 (note-se que nesta década ocorre a grande expansão algodoeira), 10,9 na de 1880 e para 25 na última década do século XIX. Em determinados períodos, como as décadas de 1850 e de 1870 o câmbio é estável ou mesmo ligeiramente declinante.

Vista a questão pelo ângulo da geração e gastos regionais de divisas, para a qual, lamentavelmente, só disponho de informações para os anos de 1852-1857 e para o de 1919, constata-se um equilíbrio entre a geração e o gasto regional de divisas (no Nordeste e no Sudeste).

Tabela 11
Porcentagem do total das importações e exportações brasileiras

Estados	Importações		Exportações	
	1852/57	1919	1852/57	1919
AM,GO,MG	0,1	1,1	0,1	3,1
PA,MA,PI,CE	7,6	3,6	7,2	6,5
RN,PB,PE,AL,SE,BA	31,9	13,5	31,2	13,3
ES,RJ,MG,SP,GB	55,2	72,3	54,5	68,1
SC,PR,RS	5,2	9,5	7,0	9,0

Fonte: Inst. Hist. e Geog. Brasileiro, Dicionário Histórico Geographico e Ethnographico do Brasil, I, 544, Rio de Janeiro, 1922 apud J. F. Normano, p. 16.

O único desequilíbrio acentuado, que se nota (Tabela 11) é o referente ao primeiro e segundo grupo de estados, para 1919, naturalmente explicado pelo surto da borracha. Leff parece não ter se preocupado com isso. Evidentemente, se houvesse uma desvalorização cambial, ainda que restrita à região nordestina, caso isso fosse politicamente possível, ela resultaria unicamente na elevação dos preços de bens de consumo suntuários e dos bens de capital, importados, numa hipótese otimista de industrialização crescente no Nordeste. Entretanto, caso isto ocorresse, as condições de competitividade Nordeste/Sudeste se tornariam gravosas para o açúcar e o algodão, únicos produtos comercializáveis em grande escala, pelo Nordeste. Se a desvalorização abrangesse todas as regiões, provavelmente a estrutura interna de preços relativos não se alteraria, resultando em ausência de ganhos ou perdas relativas para quaisquer das regiões. Para concluir, deve-se considerar ainda, que, se houvesse ocorrido uma paridade interna de preços proporcionalmente mais favorável ao Nordeste, o Sul poderia obter, açúcar e algodão no mercado internacional, ou então, desenvolveria sua indústria açucareira e sua cotonicultura mais rapidamente, agravando ainda mais o problema do complexo nordestino.

1.2.3 A economia do Extremo Sul

Examinando-se historicamente a evolução do Paraná, Santa Catarina e do Rio Grande do Sul, notam-se além das conhecidas semelhanças (principalmente no que se refere à dotação de alguns recursos naturais), marcadas diferenciações, quer na dinâmica de cada um dos estados, quer nas mudanças que se verificaram em suas respectivas estruturas de produção.

Por outro lado, a crescente competição que entre eles se desenvolve na conquista de mercados “exteriores” para a colocação de seus produtos, constitui problema que impede, pelo menos para o objetivo deste trabalho, que se trate a região, como um só agregado. Assim, os três estados serão apresentados separadamente, só me referindo ao conjunto, quando isto for pertinente.

Essa região foi pioneira no abastecimento do mercado nacional, desde o século XVIII, quando se dedicou à caça e criação de gado bovino, eqüino e muar, fornecendo-o às zonas de mineração. No século XIX, quando se expande a economia cafeeira, a economia do Extremo Sul, entretanto, passaria a contar com outros competidores, tanto os do exterior, através das importações de alimentos provenientes principalmente do Prata, como de outras regiões do país, notadamente de Minas Gerais, após sua decadência cafeeira, em fins do século XIX. Por outro lado, a dinâmica economia paulista, desde o início do século XX, ampliava consideravelmente sua agricultura, de forma que, já em 1919, sua produção de lavouras (exclusive café) equivalia a 99% da produção similar dos três estados sulinos juntos.

A falta de uma política protecionista adequada à produção agrícola nacional, seu atraso tecnológico e os altos custos de transportes, também retardaram a expansão da agricultura sulina. Deve-se lembrar por exemplo, que a ligação ferroviária do Rio Grande e Santa Catarina a São Paulo e ao Rio, só foi concluída em 1910, e que a expansão agrícola paranaense só ocorreu após 1925. Isto não só contribuiu para, o atraso na “substituição de importações” de alimentos, mas retardou, igualmente, tanto a expansão agrícola, como a industrial, do Extremo Sul do país.

Note-se ainda que, entre 1890 e 1913, a Amazônia importou grande quantidade de alimentos e, ao que tudo indica, tanto a agricultura do Extremo Sul quanto a do resto do país não aproveitaram, suficientemente, essa oportunidade. A imposição protecionista à importação de alimentos, em fins de 1905, não constituiu um “acidente”, ou o resultado de um grande esforço político “nacionalista”: refletiu, isto sim, uma necessidade inadiável para o prosseguimento do processo de acumulação de capital e diversificação produtiva do “complexo cafeeiro” de São Paulo. Essa medida não beneficiaria apenas São Paulo: também a decadente cafeicultura mineira e fluminense tinha interesse em sua efetivação assim como a economia do Extremo Sul e a indústria nacional que, dando apoio político à causa, obtinha também aumento no grau de proteção a seus produtos. Evidentemente, apenas o comércio importador tentaria torpedear a consolidação da medida, contudo, sem obter resultado (Luz, 1961, p. 130).

Dado o alto grau de semelhança da produção agropecuária sulina e o fato de que o dinamismo da demanda estava centrado em decisões externas (no resto do Brasil e no “resto do mundo”), essa economia sofria permanentemente um processo de competição interna, que se agravaria particularmente para o Rio Grande, quando o Paraná figurasse, mais tarde, como seu mais direto concorrente.⁹⁷

Por outro lado, é possível que uma parcela razoável do excedente gerado pela economia do Extremo Sul tenha sido apropriado pelo comércio atacadista localizado nos grandes centros urbanos do país (principalmente Rio e São Paulo), onde, já de longa data, havia radicado seus interesses, sedes e operações. Quanto maior fosse essa parcela, menores seriam as possibilidades das economias abastecedoras acumularem capitais para expandir e diversificar sua capacidade produtiva.

A maioria dos trabalhos sobre a economia do Extremo Sul costuma destacar que essa expansão foi induzida pela integração dessa economia com o mercado criado pela expansão cafeeira. É também comum o destaque dado ao fato de que o Rio Grande do Sul tinha um nível de produção industrial quase tão importante quanto o de São Paulo, em 1907 (respectivamente, 13,5% e 15,9% do total do Brasil). Um exame mais detalhado das informações disponíveis exige, entretanto, alguns reparos a essas afirmações. Nas páginas seguintes, tento colocar algumas observações sobre esses fatos.

- **O Paraná**

O processo de colonização e expansão paranaense foi fortemente influenciado pela expansão cafeeira de São Paulo. Com efeito, entre 1829 e 1934, o Paraná havia recebido apenas cerca de 116.000 imigrantes estrangeiros, número relativamente inexpressivo se comparado com a imigração ocorrida nos dois outros estados sulinos e, principalmente, em

⁹⁷ Em que pese esse fato, não ocorreria uma regressão absoluta ou relativa da agricultura gaúcha: em relação ao total nacional, passaria de 12% em 1919, oscilando em torno de 13,5% no período 1939 a 1969, mantendo sua posição de terceiro lugar na agricultura nacional; a participação de Santa Catarina, dobraria, passando de 2% em 1919 para cerca de 4% em 1969; o que apresentaria o maior crescimento acelerado, seria o Paraná, que, com 5% em 1919, saltaria, do 7^o lugar nacional para o 2^o em 1969, com 14% do total brasileiro.

São Paulo (Nicholls, 1970, p. 42). Esse processo começaria a dar seus primeiros passos quando o café e a ferrovia paulista atingissem, no fim da primeira década do século XX, a região fronteira de Ourinhos (em São Paulo), iniciando-se, a partir daí a penetração ferroviária e cafeeira, ainda que modestamente, no norte do Paraná. Entretanto, teria um lento prosseguimento, explicável pela notável expansão do plantio que ocorreria durante a segunda metade da década de 1920 no “Oeste Paulista”.

Dois fatores foram decisivos na caracterização desse processo: a crise cafeeira na década de 1930, retardando em quase vinte anos a expansão do café no Paraná, e o sistema de colonização, na base da pequena e média propriedade, conduzido pela Companhia de Terras Norte do Paraná, a partir de 1925.⁹⁸ Dessa forma, a colonização passaria a ter expressão maior a partir da década de 1930 com a pequena e média propriedade *produtora de alimentos*, e a cafeicultura teria maior desempenho somente em meados da década seguinte.⁹⁹ De início com a produção alimentar desenvolvida na pequena propriedade e, mais tarde, também com a intercalada no café, o Paraná contaria com excelentes condições, que o transformariam, mais tarde, num grande “celeiro” nacional.

Entretanto, certamente pagou o preço por chegar tarde, como dá a entender Nicholls:

...coube ao Estado de São Paulo e não ao *Velho Paraná* a liderança da penetração econômica do norte do Paraná, que ficou intimamente ligado ao porto dominante de Santos, à maior concentração de serviços financeiros e de comercialização no estado vizinho e aos *mais importantes mercados interiores do país* para alimentos e culturas industriais produzidas na região (1970, p. 48. Grifo meu).

⁹⁸ Conf. o citado trabalho de Nicholls.

⁹⁹ Isto poderia sugerir a seguinte hipótese para uma investigação específica: até que ponto essa abertura colonizadora, em regime de pequena e média propriedade, com financiamento de terras, não teria constituído um razoável amortecedor social e econômico, para pequenos e médios fazendeiros paulistas, “virtualmente quebrados” com a crise cafeeira? É exatamente após a crise que se acelera o movimento de imigração de paulistas no Paraná e o movimento de imigração nordestina para a agricultura paulista - na forma de trabalho assalariado, mais do que compensando numericamente a saída de paulistas.

Menos vinculado pela demanda paulista de alimentos, dada a quase suficiência da agricultura paulista, e mais pela atividade comercial, distribuidora e industrial, é provável que tenha sido o Paraná, dos três estados sulinos, o mais afetado pelos efeitos de atração exercidos pela economia paulista. E isto deve ter ocorrido em grande escala, uma vez que o precário sistema rodoviário paranaense não interligava a região, com sua capital e seus portos.

Sua precária articulação interna e seu retardamento econômico, resultaram numa implantação industrial incipiente, cujo valor da produção, em 1919, equivalia a 3,4% do total nacional, menor, portanto, do que sua participação em 1907, que fora de 4,5%. Essas participações relativas, no entanto, são enganosas, se considerarmos que grande parte dessa indústria, na realidade, estava mais ligada ao setor primário. Por exemplo, em 1907, do total de sua produção industrial, o beneficiamento de erva mate compreendia 49%, as serrarias de madeira 13% e suas 3 fábricas de fósforos 21%, setores esses que perfaziam 83% do total. Não seria diferente sua estrutura em 1919.

- **O estado de Santa Catarina**

Conforme demonstraram Singer e Castro, o estado de Santa Catarina é internamente pouco integrado, constituído por várias regiões com atividades econômicas bastante diferenciadas, como a região carbonífera, a madeireira, a industrial, etc., cada uma delas com sua "Capital regional": Joinville, Blumenau, Florianópolis, Criciúma e Lages, entre as principais. Dessa escassa integração resultaria uma urbanização muito dispersa, representada por cidades de tamanho relativamente pequeno.

Sua população passa de 2% a 2,5% do total brasileiro, entre 1890 e 1930, e o *Censo de 1920* constatou uma produção agrícola e industrial, em torno de 2% do total nacional. Se excluída a formação histórica da pecuária gaúcha, a colonização catarinense guarda traços semelhantes com a gaúcha: estrutura fundiária de pequena e média propriedade, produção primária bastante similar, com excedentes de alimentos à procura de mercados "exteriores", dificuldades de transportes com o resto do país (o único meio era o de cabotagem, até 1910), etc.

É pertinente aqui colocar-se a seguinte questão: quais seriam esses mercados? A resposta comumente dada é a de que essa agricultura se integrou à expansão cafeeira. Entretanto, isto seria simplificar a questão.

Em primeiro lugar, cabe lembrar que a cafeicultura foi escravista até a penúltima década do século XIX, alimentando precariamente sua mão-de-obra. Mais ainda: até onde o permitisse a disponibilidade e fertilidade do solo, assim como a carga de trabalho dada à escravaria, essa mesma mão-de-obra produzia, em parte, seus próprios alimentos. Mesmo depois de instituído o regime assalariado, a agricultura nacional não contou com barreiras alfandegárias suficientes, pelo menos até fins de 1905, como se pode ver pelas grandes importações que se faziam do início do século XX, tanto de alimentos simples (como feijão, arroz, batata, charque, trigo, etc.) como de produtos relativamente mais “nobres” (queijos, manteiga, conservas, vinhos, etc.).

Resolvida a questão do escravismo e mais tarde a do protecionismo, pareceria não mais existirem maiores problemas para a expansão dinâmica da agricultura sulina, que além do mercado criado pela entrada de mais de dois milhões de imigrantes até 1910, contava também com a grande expansão amazônica da borracha.

Entretanto, essa expansão não ficaria totalmente aberta à oferta sulina: grande parte do contingente migratório é alocado diretamente na atividade cafeeira e se permitiu, desde cedo, que o imigrante desenvolvesse, na própria fazenda de café, uma agricultura produtora de alimentos e em certos casos também uma pequena atividade criatória, com vendas de eventuais excedentes. Isto não quer dizer, obviamente, que essa produção fosse bastante para todo o consumo, sequer do rural: uma parte continuaria ainda a ser importada do exterior (trigo, bacalhau, azeite, conservas, laticínios, vinhos, etc.) e outra, importada do resto do país (açúcar do Nordeste, alguns cereais, vinhos e derivados de produção animal, de outras regiões). Com isto, grande parte do mercado alimentar para os excedentes sulinos ficava automaticamente contido.

Com efeito, um sumário exame nas estatísticas de produção e importação de São Paulo, de produtos alimentares, mostra claramente o seguinte:

- antes de 1905, São Paulo tornava-se auto-suficiente em arroz, feijão e milho;
- antes da Primeira Guerra Mundial, a produção de batatas situava-se provavelmente em torno de 70% a 80% do consumo;
- as importações de charque (provenientes do exterior ou do resto do país) eram relativamente insignificantes, gravitando em torno de uma a duas mil toneladas, quando o resto do país importava, *do exterior*, cerca de 50 a 60 mil toneladas, no início do século XX;
- os baixos preços do vinho estrangeiro e a diferente qualidade do vinho nacional (tanto o paulista como o gaúcho ou catarinense), só permitiram a conquista do mercado paulista, aos vinhos sulinos, após a “crise de 1929”;
- é evidente que o mercado paulista foi dinâmico para determinados produtos sulinos, como alguns cereais, cebola, manteiga e principalmente banha.

Assim sendo, e sem pretender negar uma dinamicidade às exportações sulinas para o expansivo mercado paulista, tanto de alimentos como de matérias-primas (couro, fumo, carvão, lã, etc.), concluo que na realidade, a expansão sulina agro-industrial não se deu, direta e fundamentalmente, através da expansão do complexo cafeeiro paulista.¹⁰⁰ Uma pesquisa mais aprofundada certamente poderia revelar que parte apreciável das exportações sulinas tiveram como destino os mercados “em aberto” permitidos, pela insuficiente agricultura nordestina e pela exigüidade da agricultura da Guanabara, mercados esses potencialmente representados por uma população equivalente, a 40% do total brasileiro em 1920.

Mesmo durante a grande expansão do café em São Paulo, na década de 1920 (que é fortemente acelerada entre 1926 e 1929), não se verificou qualquer retração da produção agropecuária paulista: pelo contrário, ela se manteve crescente, para a maioria de seus produtos e, quando ocorreram quedas ou estancamentos em seus níveis de produção, estas são explicadas por ocorrências de intempéries, de “pragas”, ou ainda devido a problemas maiores, e específicos a determinados produtos

¹⁰⁰ No caso do carvão e da lã, na realidade, eles se tornam importantes apenas durante e após a segunda guerra, uma vez que, antes dessa data, São Paulo importava-os, basicamente, do exterior.

(como o algodão e o açúcar). Isto pode ser melhor compreendido pelos seguintes fatos ocorridos em São Paulo:

- a imigração japonesa, entre 1920 e 1929, totalizava 55.878 pessoas (99% deles eram agricultores), a maioria encaminhada à lavoura cafeeira e parte à produção de alimentos como batata, hortigranjeiros, frutas, etc.¹⁰¹
- no mesmo período, entram 225.183 migrantes nacionais (nordestinos e mineiros, principalmente) que seriam, segundo Camargo, predominantemente encaminhados para a lavoura, desbravando as novas zonas agrícolas.¹⁰²
- não houve disputa de terras, entre o café e as demais culturas alimentares: a expansão do café, nesse período, se dá principalmente nas terras virgens do “Oeste Paulista”. Acrescente-se ainda, o mecanismo conversor do uso da terra, a que já me referi;
- a forma de cultura intercalar ou em terras cedidas, como já se viu, fez com que esses novos produtores de café, também fossem produtores de alimentos.

Parece evidente que diante dos fatos já apontados, bem como da competitividade com o Rio Grande do Sul, Minas Gerais e, mais tarde com o Paraná, e de sua típica estrutura agrária, não seriam muito promissoras as possibilidades dessa economia engendrar um crescente processo de acumulação de capital, capaz de diversificar de forma acentuada, sua estrutura produtiva. Sua indústria, que perfazia 1,9% do total nacional em 1907 e 2% em 1919, manter-se-ia a partir daí nesse mesmo nível.

Isto se torna mais claro quando se examina a estrutura industrial catarinense em 1907 e 1920. O beneficiamento da erva mate (26,6%), a produção da banha (12,1%), a de manteiga (7,4%) e a moagem de farinha (6,5%), totalizavam em 1907, nada menos do que 47% dessa produção e, em 1920, se incluindo o falquejamento e serraria de madeira, que representa neste ano, 9,9%, aquele total subia para 52%. É evidente também que essa indústria, em grande parte constituída por “artesanatos”, poucas possibilidades teria para desenvolver empresas maiores e mais competitivas, e, à medida que avançava a dinâmica

¹⁰¹ Dados extraídos do *Boletim da Diretoria de Terras, Colonização e Imigração*, São Paulo, n. 1, out. 1937.

¹⁰² Conf. Camargo (1953, v. 1, p. 232; 1960, p. 121-126).

indústria de São Paulo, muitos artesanatos catarinenses, provavelmente encerram suas atividades. Dessa forma, essa indústria teria que se modificar, iniciando um precoce processo de especialização, anos mais tarde, para se tornar competitiva.

Essa relativa especialização, como mostraram Singer e Castro constituiu-se, provavelmente na verdadeira “tábua de salvação” para a indústria catarinense, uma vez que lhe permitiu uma concentração mais expressiva de capital, em poucos ramos, evitando assim uma “suicida” dispersão maior de recursos.¹⁰³

Pelo menos no que se refere à indústria de beneficiamento e transformação de produtos agropecuários (alimentação, bebidas, fumo e outras), parece não haver maiores dúvidas quanto ao fato de que seu capital se originou da expansão da economia camponesa implantada pelos imigrantes. Entretanto, pode-se questionar a origem dos segmentos industriais mais complexos, que requeriam maior intensidade de capital, como a indústria têxtil, por exemplo. Essa indústria, que participava apenas com 3,8% do valor da produção industrial catarinense em 1907, só teria maior expressão em 1919, quando perfaz 14% daquela produção. Seu crescimento mais significativo, portanto, parece ter ocorrido durante e após a Primeira Guerra. Lamentavelmente não se dispõe de maiores informações sobre a origem de seu capital.

Refiro-me ao fato de que, em grande parte, essas indústrias poderiam ter sido implantadas por imigrantes que teriam trazido seus capitais e conhecimentos técnicos, associando-se ou não a capitalistas locais. Como indício a essa hipótese, lembro que os registros oficiais de autorização para o funcionamento de sociedades mercantis no Brasil constata a ocorrência de vários investimentos de capital estrangeiro em Santa Catarina, entre 1890 e 1920, tanto em indústrias como em bancos.

- **Rio Grande do Sul**

Analizando esta economia, disse Castro:

Aliás, repetidamente se observa na história do Rio Grande do Sul que o difícil para este não é ‘descobrir’ novos produtos... o problema consiste em

¹⁰³ Conf. Singer (1968, cap. 3) e Castro (1971, p. 132-141).

manter os mercados, uma vez que outras áreas, mais bem situadas, se lancem no ramo (1971, p. 54).

Parece correta essa afirmação sobre o problema da demanda, que, em várias situações, se viu agravado pelas próprias condições inerentes à produção riograndense.

Efetivamente, ao longo de sua história, vários exemplos confirmam isso. A decadência da mineração, no século XVIII, implicaria na perda substancial do mercado para o gado sulino; a promissora expansão da produção de trigo, entre fins desse século e início do século XIX, é cortada, entre outros, pela ocorrência da “ferrugem”, mas também, e principalmente, face à expansão da pecuária (charque). Esta, requerendo menos mão-de-obra, tornava-se mais rentável do que o trigo, cuja produção era ainda desestimulada pelo sistema de “requisições” feitas pelas tropas militares do Sul, aos agricultores locais.¹⁰⁴ O charque gaúcho, por outro lado, contava com fortes competidores no mercado nacional: a Argentina e o Uruguai, e, também, os Estados Unidos, Nova Zelândia e Austrália (Cardoso, 1962, p. 66-70, 234). Padecia ainda dos altos custos de sua produção escravista, em relação aos países que produziam em regime capitalista.

Como já disse anteriormente, mesmo o crescimento do mercado interno, gerado pela expansão cafeeira, não se tornou cativo ao Rio Grande: ele beneficiou muito mais as importações provenientes da Argentina e do Uruguai, antes de 1906, proporcionando, depois, a diversificação agrícola de São Paulo.

Com o vinho, que encontra no Rio Grande, ótimas condições de produção, foi necessária a extraordinária compressão das importações na crise da década de 1930, para que ele pudesse se apropriar efetivamente do mercado nacional. A banha, que foi um de seus principais produtos de exportação, passaria a se defrontar, desde logo, com a produção similar de Santa Catarina e de Minas Gerais e, mais tarde, entraria em franco estancamento face ao seu moderno competidor, a indústria de óleos vegetais; esse fato também se daria com a lã, mais tarde, pela sua crescente substituição por fibras sintéticas na produção têxtil nacional.

¹⁰⁴ Sobre as condições políticas, sociais e econômicas que vigoravam na economia escravista gaúcha, ver o excelente trabalho de Cardoso (1962). A questão apontada sobre o trigo, encontra-se às páginas 48 e 49 desse trabalho.

Em seu clássico trabalho, Fernando H. Cardoso analisa profundamente a difícil situação da produção escravista de charque no Rio Grande, demonstrando que não tinha condições de competir rentavelmente com a capitalista produção congênere do Prata.¹⁰⁵ Essa situação era agravada pela quase ausência de proteção tarifária, decorrente dos interesses da escravista produção do açúcar e do café, uma vez que o charque era basicamente consumido por seus escravos (Cardoso, 1962, p. 179-186). Esse fato permite realçar a seguinte contradição entre a situação desses produtos e a do charque: o café atravessava uma situação privilegiada de oferta dominante no mercado internacional e o açúcar, embora sofresse uma decadência multissecular no mercado externo, gozava, no mercado interno, de uma situação protegida: o charque gaúcho, ao contrário, não só perdia seus mercados externos, das Antilhas principalmente, como também, pelas condições internas já apontadas, tinha suas possibilidades de expansão via mercado interno seriamente condicionadas.

Nem mesmo a expansão cafeeira da segunda metade do século XIX pode propiciar melhor desempenho ao charque gaúcho: tomando-se as cifras apontadas por Singer, para as exportações gaúchas de charque, nos anos de 1861 e de 1894 (em mil contos: 5,9 e 11,7, respectivamente), e deflacionando o valor de 1894 pela variação da taxa cambial entre esses dois anos, obtém-se resultado, para esse último ano, 23% inferior ao observado em 1861.¹⁰⁶ Esse fato parece estar em consonância com os altos níveis das importações brasileiras, que, com efeito, foram de 50.000 toneladas (média anual) entre 1891-1905, baixando para 34.000 no período 1906-1910 (após a instituição do protecionismo tarifário) e para 14.000 em 1911-1915. Ainda em 1907, essas importações equivaliam a cerca de 45% do valor da produção similar gaúcha.

Essa “substituição de importações”, que praticamente se completa na primeira guerra mundial, não ofereceria entretanto um promissor futuro ao charque: é exatamente nesse período que se instalam no país (e também no Rio Grande) modernos e grandes frigoríficos, a maioria de capitais estrangeiros, superando entraves existentes na produção e distribuição interna de carnes, após o término da guerra.

105 Conforme Cardoso (1962, p. 66-70, 78, 81, 146-150, 189, 194).

106 Dados extraídos do trabalho de Singer (1968, p. 158, 163).

Cabe lembrar ainda, que a grande expansão cafeeira da década de 1890 em São Paulo, se fez com o concurso da imigração de 800 mil europeus, (principalmente italianos, portugueses e espanhóis), com distintos hábitos alimentares do escravo. E este fato é o único que parece explicar a razão das baixas importações paulistas de charque, já citadas. A partir de 1919 (pelo menos), já figuram cotações de preços de charque paulista e mineiro no mercado atacadista do Rio, a preços menores do que o gaúcho.¹⁰⁷ Para esse mesmo ano, o *Censo de 1920* constata que a produção paulista de charque já equivalia a 10% da produção gaúcha, e operava com produtividade 67% mais elevada. A explicação possível para essa produção crescente talvez resida, em parte, no aumento da imigração nordestina para São Paulo. Em meados da década de 1930, a produção paulista já equivalia à metade da gaúcha, competindo ambas no mercado nacional.

Excluindo-se a banha, cujas importações paulistas originárias do Sul do país equivalem, no início do século XX, a cerca de 25% do total produzido pelo Rio Grande e Santa Catarina, as demais exportações sulinas para São Paulo eram extremamente diversificadas e de menor expressão. Na realidade, devem ter sido os mercados nordestino e do Rio, que permitiram maior expansão às exportações gaúchas. Vejamos os seguintes fatos: entre 1872 e 1900 tanto a população do Rio (Guanabara) como a de São Paulo apresentam crescimentos próximos (195% e 173% respectivamente), causados, basicamente, pela imigração européia, no caso de São Paulo e pela migração externa e interna no caso do Rio. Nessa região, esses imigrantes (tanto os nacionais como os estrangeiros), ocuparam-se fundamentalmente em atividades urbanas, sendo portanto consumidores e não produtores de alimentos, ao contrário do que ocorreu em São Paulo.¹⁰⁸ É provável que essa diferença entre as imigrações no Rio (menor quantidade de estrangeiros, com destaque para o elemento português) e em São Paulo (maior quantidade de estrangeiros, e na maioria italianos), tenha influenciado nos padrões alimentares dessas regiões, de forma um tanto diferenciada: tomada a primeira década do século XX,

¹⁰⁷ Conf. *Anuário Estatístico do Brasil* (1930-40, p. 1383), já figurava a cotação de batata, a partir de 1913.

¹⁰⁸ As estimativas do número de imigrantes de origem nacional e estrangeira, são as calculadas por Graham e Hollanda (1971); às páginas 28 a 46 desse trabalho estão contidas as estimativas para o período de 1872 a 1900, através das quais se pode inferir que o total de imigrantes de origem nacional, no estado da Guanabara, superou o total de imigrantes estrangeiros, enquanto que em São Paulo, os nacionais não atingiram 25% do total.

do total das importações brasileiras do exterior, entram em São Paulo cerca de 30% do vinho e do trigo(grão e farinha), apenas cerca de 10% do bacalhau e, quanto ao charque, menos de 1% (entre 1901-1905), caindo para menos de 0,5% entre 1906-1910, e quase nulo, a partir de 1913.

Tabela 12
Comércio por cabotagem do estado de São Paulo
Valor 1000 contos e %

Médias anuais dos períodos	Importações (M)				Exportações (X)				X/M				
	Origem				Destino								
	RS	SC	Demais estados	Total	RS	SC	Demais estados	Total	RS	SC	Demais estados	Total	
1909	\$	8,6	1,7	33,6	43,9	4,9	1,3	12,4	18,6				
a										0,57	0,76	0,37	0,42
1911	(%)	(19,6)	(3,9)	(76,5)	(100,0)	(26,3)	(4,3)	(69,4)	(100,0)				
1922	\$	76,4	14,6	268,4	359,4	50,9	11,6	177,6	240,1				
a										0,67	0,80	0,66	0,67
1926	(%)	(21,2)	(4,0)	(74,8)	(100,0)	(21,2)	(4,8)	(74,0)	(100,0)				
1930	\$	75,4	12,3	230,5	318,2	100,2	22,8	271,2	394,2				
a										1,33	1,85	1,18	1,24
1934	(%)	(23,7)	(3,9)	(72,4)	(100,0)	(25,4)	(5,8)	(68,8)	(100,0)				
1935	\$	177,8	22,5	280,7	481,0	316,6	34,1	293,6	644,3				
a										1,78	1,52	1,05	1,34
1938	(%)	(37,0)	(4,7)	(58,3)	(100,0)	(49,1)	(5,3)	(45,6)	(100,0)				
1943	\$	266,1	95,7	838,5	1200,3	404,7	90,2	1413,5	1908,4				
a										1,52	0,94	1,69	1,59
1944	(%)	(22,2)	(8,0)	(69,8)	(100,0)	(21,2)	(4,7)	(74,1)	(100,0)				

Fontes: *Anuário Estatístico do Estado de São Paulo* - Repartição de Estatística e Archivo do Estado (vários anos), São Paulo; *Comércio de Cabotagem pelo Porto de Santos* - Departamento Estadual de Estatística (vários anos), São Paulo.

Torna-se difícil uma comparação relativa das exportações (por cabotagem) do Rio Grande para São Paulo antes de 1939, face à inexistência de dados sobre a renda ou produto. Para contornar parcialmente esse problema, relacionei essas exportações ao valor bruto da produção física (agricultura e indústria) do Rio Grande, nos anos de 1907, 1919 e 1939: situaram-se em torno de 3% a 4% apenas, antes da crise da década de 1930, subindo para cerca de 6%, em 1939.¹⁰⁹

¹⁰⁹ Como inexistem informações sobre a agricultura (valor da produção) gaúcha em 1907, adotei, como estimativa bastante conservadora, que a produção agrícola desse estado fosse pelo menos igual à do setor industrial; como não disponho das exportações de cabotagem em 1907, adoto, para esse ano, a média dos anos 1909 e 1910, que se apresentam com peso (físico) e valor crescentes. Ambas estimativas só podem, evidentemente, superestimar o peso relativo das exportações gaúchas para São Paulo em 1907, e não subestimá-las.

Embora o comércio de cabotagem de São Paulo com o Rio Grande do Sul tenha sido expressivo, representando pouco mais de 20% do comércio de cabotagem de São Paulo, no período de 1909 a 1944, nota-se claramente (Tabela 12) a tendência que cedo se descortina em termos de uma reversão de saldos negativos para positivos da balança comercial de cabotagem de São Paulo. De 1909, a 1911, as importações gaúchas provenientes de São Paulo eram 43% menores do que suas exportações para São Paulo. Observe-se ainda, que o Rio Grande apresentava uma situação comercial com São Paulo, *desde 1909*, menos vantajosa do que os demais estados, cujas importações originárias de São Paulo eram 73% menores do que suas exportações. As exportações do Nordeste para São Paulo significavam cerca da metade das importações paulistas por cabotagem e suas importações originárias de São Paulo situavam-se abaixo de um quarto do total exportado por São Paulo.

A tendência que se esboça entre a primeira e segunda décadas do século XX, na reversão do saldo da balança comercial paulista atinge praticamente todos os estados, que, de exportadores líquidos para São Paulo até antes da “crise de 1929”, se transformariam em importadores líquidos de São Paulo, com volumes de importação superiores em cerca de 50% aos de suas exportações para São Paulo. Pelo exame da Tabela 12, parece que fica suficientemente claro que, na realidade, o Rio Grande do Sul foi um dos estados mais atingidos por essa reversão.¹¹⁰

A “Grande Depressão”, comprimindo violentamente a capacidade para importar, provocaria o agravamento da reversão, permitindo à economia de São Paulo, consolidar suas relações econômicas com o resto do país. Entretanto, essa crise foi apenas o instrumento de aceleração desse processo: não bastaria sua ocorrência, mas seria necessário que a economia de São Paulo tivesse, já antes da crise – como efetivamente o teve – a mais avançada estrutura capitalista de produção do país, tanto na agricultura como principalmente na indústria.

Apenas para finalizar estas notas sobre o Rio Grande do Sul, julgo conveniente que se qualifique um pouco mais as afirmações correntes de que a indústria gaúcha, até a primeira guerra mundial, tinha dimensão muito próxima à da indústria paulista. Examinando-se a estrutura

¹¹⁰ No Apêndice Estatístico, incluo a evolução da balança comercial (exterior e inter-regional) de São Paulo e do resto do país, para anos alternados entre 1911 e 1968.

industrial gaúcha em 1907 e em 1919, verifica-se que cerca de 2/3 do valor dessa produção eram representados por produtos cuja transformação industrial significava, na realidade, um simples e direto prolongamento da atividade primária extrativa ou agropecuária. Retirei então, tanto da produção gaúcha como da paulista e da brasileira, o valor da produção de serrarias, preparo de couros, moagem, produtos animais (charque e banha, principalmente), laticínios, açúcar e preparo de fumos, recalculando o valor da produção e as participações relativas do Rio Grande do Sul e de São Paulo. Os novos resultados, a meu juízo, seriam mais significativos do que os anteriores, em termos de uma industrialização mais dinâmica, quanto à geração de renda, à ampliação do excedente, e ao desenvolvimento tecnológico. Retirados aqueles produtos, as anteriores participações relativas no valor da produção industrial brasileira, em 1907 e em 1919, que, para o Rio Grande eram de 13,5% e 11,8% passam agora, para 8% e 6,6% enquanto que as de São Paulo, que eram de 15,9% e 33% passam para 19,2% e 36,9%.

Um traço marcante dessa indústria é o de que sua implantação se fez através de uma verdadeira *pulverização de recursos, investidos não só em muitos setores, mas, também, em muitas pequenas e médias empresas*. Por motivos um tanto diferentes, o mesmo fato ocorreu com a indústria de Minas Gerais, no que se refere a essa estrutura de tamanhos de empresas. Porém, a indústria mineira foi menos vulnerável do que a gaúcha, na competição com outras indústrias regionais, como tento mostrar no Capítulo 3 deste trabalho.

Assim estruturada, a indústria gaúcha teria imensas dificuldades em competir vantajosamente com a moderna e concentrada indústria de São Paulo e do Rio, ao longo do processo de industrialização brasileira. Por exemplo, sua indústria têxtil, que em 1907 representava 5,3% da nacional, já em 1919 cai para 3,5%, caindo mais, a partir dessa época; representando 95% da indústria têxtil da região do Extremo Sul em 1907, perderia essa posição, situando-se, mais tarde, a menos de 1/3 desse total.

As razões para essa menor e decrescente participação devem ser procuradas, não apenas nas condições de sua demanda externa (exterior e resto do país), mas, principalmente, nos condicionantes internos ao seu processo de acumulação de capital. Devo dizer, concluindo, que estas notas não tiveram outra pretensão que a de apontar e levantar algumas questões, que, a meu juízo, estão por merecer estudos posteriores.

2

Os mecanismos do crescimento industrial

No Capítulo 1 foram apresentadas as formas pelas quais se dão a gestação, expansão e diversificação do complexo cafeeiro, ao qual está vinculada a formação industrial de São Paulo, que se caracteriza fundamentalmente pela implantação de indústrias produtoras de bens de consumo. Detenho-me aqui, especificamente, na análise do processo de expansão industrial, tentando discutir de que forma ele se insere no processo de acumulação do complexo cafeeiro, quando se dão as marchas e contramarchas da expansão industrial, e quais as principais modificações que ocorrem em sua estrutura produtiva.

A forma pela qual se dá essa primeira fase da industrialização, em estreita interdependência com a expansão do complexo cafeeiro, impõe um período de análise que se inicia em fins do século XIX e termina na recuperação da “crise de 29” em 1932. Tal periodização se justifica, portanto, pelo fato de ter sido distinta a forma do desenvolvimento industrial anterior à “crise de 1929”, quando há subordinação do capital industrial ao capital cafeeiro.

2.1 Os principais condicionantes

A questão fundamental que deve ser colocada, desde logo, é a seguinte: quem promoveu, e sob que condições, o início da implantação industrial em São Paulo?

Esta questão foi parcialmente respondida no capítulo anterior, quando me referi ao caráter do capital cafeeiro, e no modo pelo qual ele forma e diversifica o complexo econômico paulista. Limito-me aqui a ressaltar esse caráter de subordinação que o capital cafeeiro imprime à implantação industrial, resumindo as marchas e contramarchas por que passa a indústria nesse período.¹

O café, como atividade nuclear do complexo cafeeiro, possibilitou efetivamente o processo de acumulação de capital durante todo o período anterior à crise de 1930. Isto se deveu, não só ao alto nível da renda por ele gerado, mas, principalmente, por ser o elemento diretor e indutor da dinâmica da acumulação do complexo, determinando inclusive grande parte da capacidade para importar da economia brasileira no período.

Ao gerar capacidade para importar, o café resolvia seu problema fundamental que era o da subsistência de sua mão-de-obra, atendia às exigências do consumo de seus capitalistas, às necessidades de insumos e de bens de capital para a expansão da economia, bem como indicava, em grande parte, os limites em que o Estado podia ampliar o seu endividamento externo.

É preciso que se entenda, porém, que a expansão cafeeira tende a se dar de forma cíclica. Quando se examina a expansão cafeeira no Brasil, o que se vê são fases de expansão do plantio (e posteriormente da produção) encadeadas com fases em que os preços se deprimem. Na fase de expansão, grande parte dos recursos disponíveis são investidos na formação das plantações, e, com a chegada dos preços baixos, fazendo baixar a lucratividade média da cafeicultura, criam-se condições para que parte dos lucros cafeeiros sejam investidos em outros segmentos do complexo (bancos, estradas, indústrias, usinas, etc.). Entretanto, se visto o conjunto da atividade cafeeira, o mecanismo do ciclo encobre o

¹ Para a elaboração deste primeiro tópico utilizei, em grande parte, a periodização adotada por J. M. Cardoso de Mello (1975), que em seu citado trabalho (especialmente no capítulo II), estabelece as linhas gerais que nortearam o processo de acumulação de capital no período 1886-1933. Como esse autor toma a perspectiva da economia brasileira (embora centrado no problema cafeeiro) e eu torno a perspectiva do complexo cafeeiro paulista e das diversas economias regionais, isto me obrigou a fazer algumas modificações e complementações. A questão referente à subordinação do capital industrial ao capital cafeeiro, foi inicialmente formulada por Sérgio S. Silva (1973, p. 96, 112).

funcionamento e a ação das partes constitutivas do todo cafeeiro. Refiro-me mais especificamente ao fato de que, quando se dá uma grande onda de expansão do plantio (por exemplo, a de 1886/97), as plantações feitas no início dessa onda (em 1886), cinco anos depois, começam a produzir e a gerar lucros (1891) enquanto ainda segue a onda expansionista para as demais frações do todo cafeeiro. Assim, parte desses novos lucros (e evidentemente parte dos lucros nesse mesmo momento gerados por plantações mais antigas) podem perfeitamente se transferir, direta ou indiretamente, da atividade nuclear para a indústria, mesmo que a expansão do plantio ainda siga por mais algum tempo.

Quando surge a baixa dos preços internacionais do café (por exemplo, a que se inicia em 1896/97), fazendo diminuir a lucratividade cafeeira, é preciso ter em mente que as plantações mais antigas que operam a baixos níveis de produtividade física, sofrem efetivamente uma forte compressão em suas margens de lucro enquanto que as mais novas, com alta produtividade física, podem ainda sustentar margens de lucros satisfatórios, o que lhes permite aplicar parte desses lucros de forma a diversificar seu investimento, transformando assim, “capital cafeeiro em capital industrial”.² Em resumo, enquanto o todo cafeeiro, pelo menos aparentemente, vai mal, algumas de suas partes vão bem.

Esse quadro pode ser completado com o seguinte raciocínio. Quando os preços externos do café estão altos (e, portanto, os lucros também estão altos) e a situação cambial e a capacidade para importar se encontram a níveis normais – não pecando por excesso, é claro – esse “vazamento” de lucros do café se fará, desde que uma parte do aumento do plantio tenha efetivamente se transformado em capacidade produtiva, gerando assim, mais lucros e aumentando o excedente do sistema. Para que os investimentos canalizados para a indústria adquiram importância maior, é condição necessária a existência de um protecionismo tarifário que ampare aquelas indústrias que não contam “naturalmente” com condições de competição com os produtos similares importados, sem o que, essas poupanças seriam alocadas em outros compartimentos com

² É claro que o Estado pode, mediante a desvalorização cambial, preservar a lucratividade. Ainda assim, entretanto, se a baixa dos preços persistir por muito tempo será pouco provável que se continue a formar novos plantios (ver Tabela 2 no Capítulo 1). Basicamente, o plantio será retomado quando houver a retomada dos preços externos.

rentabilidade mais certa, como por exemplo, os títulos da dívida pública, estradas de ferro, etc.³

Na depressão de preços externos do café, quando o Estado desvaloriza o câmbio, defendendo as margens de lucro da cafeicultura, essa mesma medida se traduz em modificações nos níveis relativos de preços externos e internos da produção industrial, aumentando-lhe a lucratividade. Torna-se assim atrativa a inversão de capitais na indústria, e a condição fundamental para que essa inversão seja intensa, será a da existência de uma capacidade para importar que tenha a suficiente “folga” para viabilizar as importações de bens de produção requeridos por essas novas inversões.⁴

Se a capacidade para importar for violentamente comprimida pela crise dos preços e o Estado não tomar nenhuma medida de amparo ao investimento industrial, dando-lhe prioridade de câmbio, por exemplo, em que pese a possibilidade de altos lucros industriais, os níveis de inversão estarão comprometidos, e quando muito se concentrarão naquelas indústrias de reduzida relação capital/produto. Uma parte dessas inversões pode ainda ser alocada para a integração da indústria, importando apenas os equipamentos necessários a essa integração. Por exemplo, na própria indústria têxtil pode-se investir numa fiação que integre uma tecelagem pré-existente, em filatórios para fios finos, teares para tecidos especiais, máquinas complementares para acabamento, etc. ou ainda, se pode incluir a hipótese de instalação de unidades menores não integradas, como pequenas fiações, pequenas tecelagens, unidades especiais de acabamentos etc.⁵

3 Algumas manufaturas simples, mais diretamente vinculadas à agricultura e de grande peso e baixo preço (o que implica em altos custos de transporte) podem contar com uma condição “natural” de competitividade frente a similares estrangeiros. Lembro que o charque gaúcho, entretanto, necessitou de proteção tarifária para poder competir com o similar platino. Outras manufaturas, que dependem menos de matérias-primas importadas e de tecnologia, e mais da habilidade manual e de baixos salários, também seriam competitivas, como a de calçados, por exemplo.

4 Ver, a respeito, o trabalho de M. C. Tavares (1972), especialmente as páginas 35 a 38.

5 A importância de tais investimentos de complementação muitas vezes é ignorada, uma vez que eles são “menos visíveis” do que aqueles que expandem a capacidade produtiva do produto final. Por exemplo, quando se complementa uma fábrica têxtil, com a implantação do compartimento de fiação, a capacidade produtiva da tecelagem não se altera, mas, entretanto, o surgimento dessa fiação implica em substituir importações de fios, aumentando o produto e a renda nacional e obviamente ampliando a capacidade de produção de bens intermediários.

Na hipótese da impossibilidade concreta de se importar os bens de produção necessários, e também na impossibilidade de produzi-los internamente, aqueles estímulos que favorecem a expansão industrial, convertem-se, na realidade, apenas em expansão do uso da capacidade produtiva previamente instalada, expandindo-se esta apenas de forma pouco significativa. Ainda assim, a massa crescente de lucros que é gerada nesse período tanto pela atividade industrial quanto pela cafeeira, poderá finalmente se converter em inversão industrial logo que a capacidade para importar retome níveis mais favoráveis. Não é lícito portanto se supor que a indústria vai mal ou “não cresceu” pelo fato de que sua capacidade produtiva não cresceu. O importante é que foram acionados os mecanismos para que, num “período seguinte”, esse crescimento se transforme efetivamente em capacidade produtiva acrescida.⁶

Note-se ainda, que tanto os empréstimos externos para solucionar problemas do déficit público, como aqueles destinados ao financiamento de obras públicas, podem agravar a situação da dívida externa, comprimindo assim a capacidade para importar, e, dessa forma, dificultando a expansão do investimento industrial.⁷ Esse problema se tornaria ainda maior, sempre que tais fatos coincidissem com períodos de queda externa dos preços do café. Por outro lado, há que se ter presente, inclusive, que a instituição de políticas monetárias restricionistas podem também constituir um freio àquela expansão industrial.

A subordinação da expansão industrial ao capital cafeeiro, além de se exprimir na capacidade para importar, que, obviamente, se refere à importação de alimentos, matérias-primas e bens de capital para a

6 Comentando a crítica que Dean fez a Roberto Simonsen, sobre a questão do crescimento industrial durante a primeira guerra, Fishlow (1972, p. 18-21) põe em evidência esse fator positivo, ou seja, o acúmulo de reservas para investimentos posteriores.

7 Por exemplo, a situação da dívida externa brasileira em fins do Império, e agravada nos primeiros anos da República, era originada, fundamentalmente, desses problemas (“déficit” público e obras públicas). Quando os preços do café se precipitam para a baixa, em 1896/1897, o problema da capacidade para importar torna-se ainda mais grave, comprimindo a capacidade para importar, que permanece baixa até por volta de 1904, dificultando assim a expansão da capacidade produtiva industrial. Ver a respeito, o citado trabalho de Villela e Suzigan (1973, p. 331-340).

indústria, reaparece também na questão do mercado, do suprimento de mão-de-obra e dos níveis salariais.

O problema do mercado efetivamente esteve subordinado, sendo apenas atenuado pela expansão da agricultura produtora de alimentos e de matérias-primas (aproximadamente após 1905, como se viu no capítulo anterior), que além de criar um mercado adicional para a indústria, resolvia em grande parte, o problema do suprimento alimentar para a força de trabalho industrial e, em, certa medida, o do fornecimento de matérias-primas para a indústria (açúcar, fibras, couros, etc.), criando assim uma certa folga para a indústria, no que se refere às possíveis limitações na capacidade para importar bens de produção industriais.

A questão do suprimento de mão-de-obra e a dos níveis salariais parece ter sido a de mais fácil solução, com a intensificação dos fluxos imigratórios para São Paulo. Depois que o café solucionou o grave problema de suprimento de mão-de-obra para a sua própria expansão, fica quase que automaticamente resolvido o problema para a demanda de mão-de-obra requerida pela indústria. Desde 1898 a 1907 passa a ocorrer um fenômeno que só iria reforçar o suprimento urbano de mão-de-obra: o êxodo rural proporcionado pela crise cafeeira, e, desse último ano até 1910, o estancamento do plantio, que contribuiu ainda mais para que não houvessem pressões sobre o mercado de trabalho. Desse período em diante, como já mostrei no capítulo anterior, tanto a retomada e modificações qualitativas dos fluxos imigratórios quanto o próprio crescimento demográfico, impediriam qualquer bloqueio maior. Acrescente-se a isso que no início do século XX, como mostrou A. F. Bandeira Júnior, era expressiva a ocupação de mulheres e de crianças no emprego fabril e o *Censo de 1919* constata também, uma grande porcentagem representada pelo emprego feminino (33,7% da ocupação operária) em São Paulo, em proporção maior do que as registradas nos estados sulinos e na Guanabara (menos de 30%).⁸ O emprego de mulheres

⁸ Das 160 empresas relacionadas por esse autor (que totalizam 13.700 pessoas ocupadas) 36 delas trazem informações detalhadas sobre o operariado, e totalizam 4.936 pessoas, das quais, 3.291 (67%) eram homens, 943 (19%) eram mulheres e 702 (14%) eram crianças. A página XIII de seu trabalho, Bandeira (1908) menciona o fato de que era considerável o número de menores "a contar de 5 anos" de idade, que trabalhavam nas fábricas paulistas.

e de menores, evidentemente, amplia ainda mais a oferta de mão-de-obra e pressiona o salário do homem adulto para baixo. Se relacionado o total de operários ocupados na indústria de transformação de São Paulo, com a população total desse estado, eles representariam pouco mais de 0,5% em 1901, cerca de 1,0% em 1907 e 1,8% em 1919, da população.

No que se refere aos salários, seus níveis eram determinados pela taxa de acumulação cafeeira. A forma dos contratos de trabalho do “colonato” estabelecia uma remuneração ao trabalhador agrícola, que compreendia três partes: a primeira, representando um custo fixo, era o pagamento pelo trato da plantação; a segunda, um custo variável, era a remuneração pela colheita, e a terceira, ao contrário das outras duas, não significava um desembolso efetivo por parte do fazendeiro, era a renda em espécie que o agricultor obtinha cultivando as terras cedidas com culturas alimentares. Esta última, desde que suprisse boa parte da subsistência alimentar do trabalhador agrário, e considerando-se a oferta de trabalho plenamente suprida pelas imigrações, permitia ao fazendeiro comprimir as taxas de salários, sempre que houvesse uma deterioração dos preços do café. Quanto mais acentuada fosse essa baixa dos salários, com limite no nível de subsistência, tanto melhor para a atividade urbano-industrial, que poderia passar a contar com um reforço para o seu suprimento de mão-de-obra, via êxodo rural, ao mesmo tempo que podia comprimir para baixo ou pelo menos manter as taxas de salários urbanos.

Até o momento em que a indústria de São Paulo não atingisse um volume absoluto relativamente mais importante do que o verificado antes do fim da década de 1920, e enquanto sua estrutura produtiva fosse marcadamente constituída por indústrias simples, não haveria maiores pressões no mercado de trabalho, quer em termos de quantidade de trabalhadores, quer em termos de qualificação aprimorada da mão-de-obra. Ligado este fato com o da oferta abundante de trabalho (via café) e da praticamente ausente legislação trabalhista, e ainda com o do emprego de mulheres e de menores em larga escala, pode-se inferir daí que a indústria paulista operou durante todo esse período, com níveis baixos de salários. Uma indicação nesse sentido, são os dados contidos na Tabela 13, onde se vê que embora São Paulo já liderasse o crescimento industrial em 1919, o salário médio dos operários paulistas (homens adultos), de vários

setores, era inferior aos pagos em estados do sul, do norte e da Guanabara.

Pela Tabela 13 pode-se, ainda, verificar, que as diferenças entre os salários dos homens e das mulheres em São Paulo, eram menores que os de outros estados: na indústria têxtil, por exemplo, as mulheres recebiam 19% a menos do que os homens, em São Paulo, 23% a menos na Guanabara, 29% a menos no Rio de Janeiro, 42% a menos no Rio Grande do Sul e no Nordeste.

Tabela 13
Salário médio na indústria de transformação
(Réis por dia)
1919

Estados	Adultos		Menores	
	Homem	Mulher	Homem	Mulher
	1) Indústria têxtil (a)			
Rio de Janeiro	5759	4089	2253	2052
Guanabara	6720	5165	2479	2825
São Paulo	5729	4684	2211	2272
R. G. do Sul	7035	4062	2595	2160
Brasil	5329	3738	1973	1994
	2) Indústria produtos alimentares (b)			
Rio de Janeiro	3709	2490	1483	1291
Guanabara	5845	3856	2617	878 (c)
São Paulo	5616	3567	2028	2403
R. G. do Sul	5679	3011	2398	1829
Brasil	5111	2957	2004	1858
	3) Indústria do vestuário (d)			
Rio de Janeiro	4713	2069	1547	1447
Guanabara	7582	4216	2376	2049
São Paulo	6382	3467	2142	1773
R. G. do Sul	6748	4176	2887	3025
Brasil	6712	3652	2174	1885
	4) Indústria metalúrgica		5) Indústria de calçados	
Estados	Homem adulto		Homem adulto	
	Fundidor	Torneiro	Cortador	Acabador
Rio de Janeiro	5033	5750	5178	3100
Guanabara	6853	8887	8747	7679
São Paulo	8405	7506	5687	5286
R. G. do Sul	8775	8986	7422	7850
Brasil	7483	8107	7656	7076

Fonte: Censo de 1920; vol. V, 2ª. parte, p. XI-XVI.

(a) os salários dos adultos masculinos em São Paulo são inferiores aos vigentes em PA, SC, RJ, GB e RS;

(b) idem nota a: AM, MT, ES, GB e RS

(c) provável erro tipográfico;

(d) idem nota a: PA, GB, RS e BR.

Este fato, antes representa um barateamento, que um encarecimento da força de trabalho, uma vez que a menor diferença relativa dos salários masculinos e femininos amplia o emprego feminino, rebaixando assim o salário médio total. Com menor diferença relativa, o mesmo fenômeno ocorria com os salários dos menores.

Como se viu, as relações entre o capital cafeeiro e a expansão do capital industrial, não se davam num só sentido ou numa só direção. Em determinadas situações, o café poderia estar mal e a indústria bem (como no período 1906-1910, por exemplo, quando a indústria cresce e o plantio estanca, convivendo com baixos preços externos e internos para o café); assim como ambos poderiam atravessar situações bastante favoráveis (por exemplo, entre 1890 e 1894 ou entre 1927 e 1928 – se não considerarmos a crise têxtil algodoeira, nestes últimos anos); e, em outros períodos, o café poderia ir bem e a indústria ir mal (como por exemplo no período 1924 a 1926, em que a deterioração tarifária e a política de valorização cambial desfavorecem acentuadamente a indústria, enquanto o café atravessa um período de altos preços externos e internos). Finalmente, ambos poderiam ir mal, como no período de 1895 a 1897 ou nos primeiros anos da “Crise de 1929”.

Retomando agora a questão inicialmente colocada no início deste tópico, parece-me claro que efetivamente foi o capital cafeeiro quem promoveu essa primeira expansão industrial, tanto de forma direta como indireta. Os próprios fazendeiros investiam seus lucros em indústrias diretamente, e indiretamente quando seus lucros transitavam pelo sistema bancário (ou eram investidos na própria constituição de bancos) ou por outra forma qualquer de intermediação financeira e de capital.⁹ Não se quer com isso afirmar que apenas os fazendeiros promoveram a implantação de indústrias. As evidências históricas demonstram que também comerciantes, bancos, imigrantes, importadores e outros agentes do complexo cafeeiro fundaram ou adquiriram empresas industriais, como se vê nos trabalhos de Bandeira e de Dean.

⁹ Por exemplo, o Banco União de São Paulo, fundado por fazendeiros, investiu em vários empreendimentos não bancários, tais como: extração de mármore, a “Fábrica de Calçados União” – que em 1901 empregava 156 pessoas – e a “Fábrica de Tecidos Votorantim”, cujo capital em 1907 equivalia a 5,7% do capital da indústria paulista. Estes informes foram obtidos do confronto entre o citado trabalho de Bandeira Jr. (1908, p. 22, 23, 47) e o *Censo de 1907* (p. 120).

As colocações acima feitas sobre o caráter subordinador do capital cafeeiro ao capital industrial e sobre a forma pela qual essa expansão industrial avança ou retrocede, exigem algumas reflexões sobre duas hipóteses centrais colocadas por Dean em sua “Industrialização em São Paulo”. Na primeira delas, Dean tenta criticar uma “teoria de que a indústria cresceu porque o comércio exportador declinou”. Modificando um pouco essa formulação inicial, diz mais adiante:

Conquanto o papel as exportações de café na estimulação da indústria seja geralmente reconhecido pelos que analisaram o desenvolvimento inicial de São Paulo, costuma-se afirmar, por estranho que pareça, que o desenvolvimento da indústria não decorreu do crescimento do comércio do café, mas do seu gradativo colapso.

Mais à frente, comentando os escritos de Werner Baer, mostra como sumaria as idéias de vários autores brasileiros que teriam sustentado a hipótese de que a industrialização do início do século XX se deu graças aos “choques” recebidos pelas crises do comércio exterior ou pelas guerras, reduzindo fisicamente o suprimento de importações ou a quantidade de divisas para pagar as importações.¹⁰

Continuando o raciocínio, Dean aceita o fato de que os desequilíbrios no setor externo, fazendo contrair a quantidade de divisas possam gerar pressões no sentido de elevação tarifária e/ou cambial, mas põe em dúvida se isso não elevava, também, os custos industriais, pelo aumento dos preços das matérias-primas e dos bens de capital importados. E, mais adiante, Dean parece ter pretendido estabelecer uma relação causal, mencionando vários anos em que as importações e a atividade industrial haviam caído juntas, e anos em que ambas haviam crescido, citando especificamente os anos de 1921, 1926, 1930, 1932 e 1938, para o primeiro caso, e os de 1923-1925, 1928, 1935, 1936 e 1939, para o segundo caso.¹¹

Finalmente, conclui que:
pode-se sugerir que uma teoria que associa o crescimento ao colapso do comércio agrada aos sentimentos nacionalistas, pois implica que as fontes

10 O livro de Baer, que Dean está comentando, é a edição original, em língua inglesa, da “Industrialização e o Desenvolvimento Econômico no Brasil”, editado no Brasil, pela Fundação Getúlio Vargas.

11 As citações foram tiradas do livro de Dean (1971, p. 21, 94-95, 117).

estrangeiras de suprimentos não são merecedoras de confiança e que a produção nacional é capaz de aceitar qualquer desafio. Além disso, uma teoria assim é útil aos intelectuais e burocratas brasileiros urbanos, por demonstrar às elites econômicas recalcitrantes a inevitabilidade da industrialização. Os escritos de Celso Furtado, por exemplo, estão prenhes dessa mensagem.¹²

Dean parece não ter compreendido bem o pensamento de Furtado exposto na “Formação Econômica do Brasil” e, lamentavelmente não tomou contato com o conhecido trabalho de M. C. Tavares, “Auge e Declínio do Processo de Substituição de Importações no Brasil”, pois não o cita em nenhuma passagem de seu livro.¹³ Se o tivesse feito, veria que ali não existem formulações teóricas que expliquem uma industrialização causada pelo decréscimo do comércio exterior.

Pelo contrário, Furtado disse textualmente que “O desenvolvimento econômico não acarreta necessariamente redução da participação do comércio exterior no produto nacional”. Furtado mostra, ainda, que além de não ser necessária uma *redução absoluta* também não é necessária uma *redução relativa*. E, em seguida, afirma que à medida em que “uma economia se desenvolve, o papel que nela desempenha o comércio exterior se vai modificando. Na primeira etapa a indução externa constitui o fator principal na determinação do nível da procura efetiva”. E se referindo à crise do setor externo, diz:

Se se prolonga a contração da procura externa, tem início um processo de desagregação e a conseqüente reversão a formas de economia de subsistência. Esse tipo de interdependência entre o estímulo externo e o desenvolvimento interno existiu plenamente na economia brasileira até a Primeira Guerra Mundial, e de forma atenuada até fins do terceiro decênio deste século.

Nas etapas em que o desenvolvimento atinge níveis maiores – ou seja, em que a indústria implantada por indução do setor exportador cresce – o comércio externo muda de papel, e passa a ser estratégico em termos da determinação da capacidade para importar, o que permite atender aos requisitos de bens de produção para a indústria.¹⁴

¹² Conforme Dean (1971, p. 108).

¹³ Esse artigo data de 1963, e em 1964 foi publicado no *Boletim Econômico da América Latina*, em março desse ano. Foi republicado em 1972, no livro citado na nota 4 deste capítulo.

¹⁴ As citações utilizadas encontram-se na “Formação Econômica do Brasil” (1961, p. 258-259).

Esses autores, na realidade, só pensaram numa industrialização por substituição de importações, a partir da década de 1930, e no que se refere ao período anterior, trataram a industrialização como um processo induzido pelas exportações, não se referindo, portanto, a uma “teoria dos choques”.^{15, 16}

Além de não ter compreendido o “enfoque cepalino”, Dean não viu, também, a importante “lacuna” que persistia, e que J. M. C. Mello desenvolveu no capítulo II de seu trabalho, qual seja, a da análise do crescimento industrial, vista pelo ângulo do processo interno de acumulação engendrado pelo complexo cafeeiro. Preocupado em demasia em criticar a “teoria dos choques”, Dean parece não ter se apercebido disso, pois o que se nota constantemente em seu livro é o declarado objetivo de tentar demonstrar uma relação direta e num só sentido entre a “industrialização e o comércio do café”. O exemplo mais flagrante disso é que, enumerando vários anos “maus e bons” para as importações e para o crescimento industrial, diz que, a ser correta a teoria dos choques, “a curva da produção manufatureira estaria em relação inversa com a da curva das importações”, o que evidentemente seria ignorar o próprio mecanismo do crescimento industrial.¹⁷ É claro que a curva de importações poderia ter uma inclinação menor do que a curva da produção manufatureira, mas nunca um sentido inverso, coisa aliás que ninguém afirmou.

Quanto ao problema dos anos “bons e maus”, enumerados por Dean, cabe lembrar, por exemplo, que 1920 (ao qual Dean não se refere), foi um ano em que a indústria paulista parece não ter crescido satisfatoriamente e que teve um volume de importações (medido em libras esterlinas) 60% maiores do que as de 1919, e duas vezes maiores do que as de 1921, o que poderia aliás representar, em grande parte, uma recomposição de estoques da economia. Essas importações de 1920, aliás,

¹⁵ Ver, a respeito, o citado trabalho de M. C. Tavares.

¹⁶ Em sua “Formação Econômica da América Latina” (1969), Furtado deixa ainda mais clara essa questão, especialmente nos capítulos X e XI, onde especifica o processo de industrialização anterior à recuperação da “Crise de 1929”, como induzido pelas exportações, tratando a industrialização posterior, pelo processo de substituição de importações.

¹⁷ Conforme Dean (1971, p. 117).

foram ainda mais elevadas (em libras esterlinas) do que as observadas para o período 1927-1929. No que se refere ao ano de 1926, que ele também aponta como de retração de importações, efetivamente são pouco menores do que as de 1925, porém muito maiores do que a média observada entre 1920 a 1924, e portanto não significa efetivamente uma retração. É curioso que ele aponte 1923 como “bom”, quando as importações estavam a um nível menor do que as verificadas em 1921, que ele aponta como “mau”; 1924, realmente tem um nível relativamente alto de importações, porém inferior ao de 1926, que ele aponta também como “mau”.¹⁸ Quanto ao argumento dos aumentos de custos dos componentes importados, pelas desvalorizações, volto a ele mais adiante.

Em que pese as críticas feitas, desejo afirmar que o trabalho de Warren Dean teve uma grande importância e deve ter possibilitado a muitos estudiosos da economia brasileira uma reflexão maior não só sobre o “enfoque cepalino” da industrialização brasileira, como também sobre as próprias críticas a esse enfoque, feitas por Dean e por outros.

A segunda hipótese refere-se àquilo que Dean denominou de “A matriz econômica: a importação”, título dado ao capítulo II de seu livro, e que tenta mostrar a figura do importador como origem da industrialização, dizendo que os importadores, além de não constituírem obstáculo à industrialização, “foram claramente a origem de um setor industrial que cresceu a par das empresas agro-industriais dos fazendeiros”.¹⁹ Em seguida ele menciona as três circunstâncias que teriam favorecido os importadores para que se transformassem também em industriais:

a) os importadores já efetuavam algumas operações de montagem, de complementação ou mesmo pequenas transformações industriais a fim de poder entregar (e às vezes também instalar e exercer manutenção local ao usuário) o produto final pronto para uso. Esta atividade complementar, portanto, já lhe facultava a possibilidade de uma futura produção do bem anteriormente importado;

¹⁸ É possível que Dean tenha tomado a série de importações em moeda nacional, sem examinar o problema das oscilações cambiais. Usei a série, em libras esterlinas, obtida da publicação “Estatística do Comércio Exterior do Porto de Santos”.

¹⁹ Conforme Dean (1971, p. 26).

b) a segunda circunstância apontada decorre do conhecimento que o importador tinha das condições internas de comercialização e de mercado, bem como do acesso ao crédito, que o importador obtinha, derivado totalmente “em última instância do estrangeiro, quer através de fabricantes ou distribuidores europeus, quer através de agências locais de bancos europeus...”

c) a terceira, se refere a uma etapa em que o consumo interno já é mais amplo e diversificado, e que a procura de máquinas mais complexas é maior, criando assim estímulos para que o importador converta sua agência de vendas em “fábricas autorizadas”.

Os argumentos de Dean são realmente convincentes, no que se refere às possibilidades de o importador se transformar também em industrial, e ele apresenta em seu livro inúmeros exemplos de transformações desse tipo, que ocorreram no período anterior a 1930. A questão é pertinente, embora Dean não tenha lhe apreendido as raízes.

Discutindo aquilo que denominou de “gênese do capital industrial”, em sua citada tese, J. M. C. de Mello mostra claramente de que forma o capital cafeeiro “vaza” para os segmentos urbanos – a indústria inclusive – paralelamente amparado pela política protecionista (não intencional, é claro, pois a política tributária era eminentemente fiscalista) e pelas reformas financeiras e bancárias que ocorrem no início da República. E ele mostra também, como a capacidade para importar, já sendo fortemente pressionada pelo serviço da dívida externa, passa também a ser pressionada pela “nascente indústria” (por importações de bens de produção e de alimentos) fazendo com que, através da desvalorização cambial e da proteção tarifária esse implante industrial amplie sua rentabilidade própria. E conclui, apontando para o fato de que os segmentos sociais que dispusessem de capital-dinheiro (principalmente os lucros dos fazendeiros), dadas as condições favoráveis do período (mão-de-obra, salários baixos, política protecionista, etc.) teriam assim as condições de transformá-lo em capital industrial.

Por tudo que se viu até este ponto, é inquestionável o fato de que efetivamente foi o capital cafeeiro o núcleo e o peso maior dessa transformação. Ademais, é evidente que a elevação da rentabilidade

industrial, de um lado, e as restrições na capacidade para importar, de outro lado, praticamente impunham aos importadores a transformação de seus lucros de comércio em capital industrial. Se não o fizessem, quer por falta de condições propícias a essa transformação, quer por outros motivos aqui não apontados, correriam o risco de não poder transformar seus lucros em novo capital produtivo, e portanto, correr também, eventualmente, o risco de serem alijados desse processo de acumulação, ou então de se transformarem simplesmente em comerciantes de produtos nacionais fabricados por outros.

O próprio Dean apresenta dados e informações mostrando a realização de investimentos industriais por outros agentes que não os importadores. Em seu livro, ele expõe vários casos de agentes não-importadores (comerciantes, técnicos, etc.) que se transformaram em industriais, assim como outros, em que industriais, por necessidades inerentes aos processos de produção (e também para rebaixar custos), transformavam-se também em importadores, com o que ganhavam para si as chamadas margens de comercialização tradicionalmente vinculadas aos negócios de importação.²⁰ Dean ainda enumera vários fazendeiros que se transformaram em industriais, e, comentando os dados levantados por Bandeira Júnior, conclui que naquele levantamento de indústria feito por esse autor em 1901, as indústrias pertencentes aos fazendeiros empregariam algo em torno da metade dos operários ocupados na indústria.²¹

É curioso que Dean levantou o problema, mas não desenvolveu essa questão. Diz:

Os importadores paulistas mal se haviam estabelecido quando descobriram a necessidade de adaptar-se ao declínio da capacidade do café para custear as mercadorias vindas do estrangeiro. Vale notar que, enquanto os importadores de São Paulo se voltavam para a indústria à medida que a importação se tornava cada vez mais difícil, os do Rio vendiam suas empresas industriais e voltavam à ocupação original, a de simples atacadistas (Dean, 1971, p. 35).

²⁰ Conforme Dean (1971, p. 36-38).

²¹ Conforme Dean (1971, p. 45-51).

Ele mostra claramente, porém de forma muito resumida, que a atrofia no caso do Rio, se devia evidentemente ao crescimento mais lento daquela região, justificando por esse fato, a involução daqueles importadores.

Dean na realidade deveria ter questionado melhor esse fato, usando aquelas mesmas três circunstâncias favoráveis por ele apontadas, para perguntar o seguinte: por que os importadores do Rio não usaram de “sua experiência técnica e fabril” e do “crédito amplo” fornecido pelos bancos estrangeiros e pelos fornecedores estrangeiros, para, assim, ampliar a transformação por Dean apontada, e consolidar sua posição no mercado nacional (dado o amplo conhecimento da comercialização e do mercado que tinham)? Não se pode esperar, evidentemente, que aquelas circunstâncias, no Rio, fossem “desfavoráveis”, ao contrário de São Paulo: o que Dean não viu, foram as diferenças fundamentais entre a dinâmica do complexo cafeeiro paulista e a involução da região cafeeira vizinha e tributária do Rio.

Em que pese o fato de não se dispor de dados maiores sobre os fluxos de capital estrangeiro para financiamento interno direto ou via bancária, pode-se pelo menos perguntar o seguinte: qual teria sido a principal fonte de alimentação do sistema bancário (excluindo-se o Estado, naturalmente) nesse período inicial de crescimento industrial? Não pode ser difícil se entender que era o capital cafeeiro, e todo o movimento financeiro dele decorrente, tanto em termos de constituição do capital e dos ativos de bancos (onde os bancos predominantemente formados por fazendeiros detinham pouco mais de 20% do capital bancário em São Paulo, já antes da primeira guerra, e seus ativos perfaziam pouco menos de 30% do total dos ativos bancários em São Paulo), mas principalmente em termos da alimentação que esse movimento financeiro proporcionava ao sistema bancário paulista.

O que interessa destacar no problema é o fato obviamente conhecido do papel desempenhado pelos bancos, que na realidade giram mais com o capital de terceiros do que com o seu próprio capital: a relação entre o capital próprio dos bancos, nesse período, e suas exigibilidades era de aproximadamente 1:7 sendo ainda maior a dos bancos estrangeiros do que a dos nacionais. O banco, na realidade, é um intermediário financeiro

dotado de poder especial ao multiplicar os meios de pagamento pelo conhecido mecanismo de empréstimos/depósitos. Sem negar aquela entrada de recursos externos sugerida por Dean, acredito que o capital cafeeiro exerceu papel preponderante nessa expansão bancária, proporcionando portanto, financiamento indireto às demais atividades econômicas.

A situação no Rio, dada a decadência cafeeira seria na verdade muito mais dependente da ação governamental e do capital estrangeiro do que a de São Paulo. Sendo o café em São Paulo uma atividade mais dinâmica e de maior produtividade que no Rio, não é difícil se depreender que o capital cafeeiro em São Paulo tinha maiores e melhores condições para “vazar” do núcleo para os segmentos urbanos, tanto na forma de inversão direta como do financiamento direto (pelos bancos dos fazendeiros, principalmente) e indireto (através do sistema bancário em geral).

Deixei de propósito para esta parte, a argumentação de Dean, sobre o problema do aumento de custos ocasionado pelas desvalorizações cambiais. Em primeiro lugar, como apontou J. M. C. de Mello, os preços dos bens de produção eram realmente afetados, porém tal impacto era minimizado por dois fatos: primeiro, porque a intensidade de capital (tanto a referente à relação capital/produto como à relação capital/trabalho) era relativamente baixa e, em segundo lugar, as isenções tarifárias concedidas às importações de bens de capital poderiam diminuir aquele impacto altista. Note-se ainda, que, em 1919, do capital empregado na indústria paulista, apenas um terço se refere a equipamentos, outro terço a estoques e a última terça parte a “terrenos e edifícios” (ver Apêndice Estatístico).

No que se refere aos insumos importados, é evidente também que seus custos se elevavam, com as desvalorizações, logicamente podendo diminuir a rentabilidade industrial. Entretanto, isto merece algumas considerações. Esse fato não afetou a, indústria têxtil algodoeira, por exemplo, uma vez que esta era praticamente integrada (utilizando o algodão em pluma nacional), não precisando dessa forma, importar suas principais matérias-primas, com exclusão, naturalmente, de peças,

acessórios e insumos químicos, por exemplo. No caso da indústria de sacaria, o governo havia concedido redução dos direitos de importação sobre os fios de juta e aumento das tarifas sobre as sacarias importadas, e não foi por mera coincidência que um ano após essa medida (1889), era instalada em São Paulo a maior fábrica têxtil de sacaria do Brasil, por Álvares Penteadó.²² Certamente, em outros tipos de indústria que não essas duas, a desvalorização cambial poderia elevar mais acentuadamente os custos de produção.

Na Tabela 14 construo um exemplo hipotético de estrutura de custos de um produto industrial que, num primeiro momento, era totalmente importado. Calculado o preço externo, os custos de internação e a comercialização, e tendo em conta a hipótese de que o preço externo e a proteção tarifária determinam os limites superiores para a fixação do preço interno, suponho que no primeiro caso constante dessa tabela (caso A) o importador tem margem de lucro em relação aos custos totais de 11,1%; no caso B ele passa a importar o produto desmontado e ganha para si a diferença do imposto de importação, que lhe eleva assim a lucratividade para 19,0%. No caso C seu lucro aumenta ainda mais, pois passa a importar apenas alguns componentes do produto, fabricando internamente (a custos maiores do que os de importação) os demais componentes do produto: as diferenças de impostos, seguros e fretes, compensam o acréscimo de custos internos, ampliando-lhe ainda a margem de lucro, que agora é de 25,0%.

No caso D ele passa a importar apenas algumas matérias-primas, aumentando ainda mais a rentabilidade; nos casos E e F, suponho uma desvalorização cambial de 100%, aumento esse que atinge todos os componentes de custos (importados ou não) com exclusão dos salários, que suponho aumentados em apenas 50%. Esta hipótese pode ser aceita, se a valorização ocorre face a uma crise cafeeira que deprime as taxas de salário nominal e mesmo real; mas, também, pode ser aceita, quando se sabe que os salários nunca são reajustados instantaneamente, e seu reajuste não necessariamente é feito ao mesmo nível da desvalorização.

²² Por exemplo, o Decreto 3348, de 20 de outubro de 1888 reduziu as tarifas sobre fios de juta e a Lei 3396, de 24 de novembro de 1888 aumentou as tarifas sobre as sacarias. Conforme Nícia V. Luz (1961, p. 160).

Por outro lado, insisto ainda, mesmo que o reajuste salarial seja equivalente à desvalorização, ele se dá de uma forma defasada no tempo, o que implica em que o *custo médio* (anual, digamos) da mão-de-obra não cresça com a mesma intensidade dos demais custos.

Tabela 14
Custos e lucros hipotéticos com importações e produção interna de um bem industrial
(valores em unidades monetárias)

	A	B	C	D	E	F
1. Custo dos produtos importados	100	80	50	20	40	40
2. Frete e seguro	10	10	5	2	4	4
3. Tarifa (50%)	50	40	25	10	20	--
4. Custo int. de fabricação *	--	--	40	80	148	148
5. Custo int. de montagem *	--	20	20	20	37	37
6. Custo int. de comercialização	20	20	20	20	37	37
7. Custo total (exclusive impostos internos)	180	170	160	152	286	266
8. Preço **	200	200	200	200	340	340
9. Lucro **	20	30	40	48	54	74
Lucro/Custo Total (%)	11,1	19,0	25,0	31,6	18,9	27,8

Notas: (B) o produto é importado desmontado; (C) parte ainda é importada (50) e o restante (30) é produzido internamente a maior custo (40); (D) agora são importadas apenas matérias-primas (20); (E) é idêntico ao caso D, com desvalorização cambial de 100% aumentando os custos 1, 2 e 3 em 100% e os custos e preços (4, 5, 6 e 8) em proporção menor; (F) é idêntico a E, porém com isenção tarifária.

* Supus que 30% do valor desses itens corresponde a salários; nos casos E e F eles são reajustados em 50% e os restantes custos (70%) são reajustados em 100%; a partir do caso B, os produtores poderiam obter lucros adicionais nos itens 4, 5 e 6, mas eu os considerei nulos.

** Os preços têm um "teto" com o limite nos preços de importação mais custos de internação (2, 3 e 6) e os produtores não podem exceder esse limite; os lucros adquirem aqui a conotação de "residuais", com a diferença entre o preço e o custo total (8-7); supus que nos casos E e F, os produtores não teriam condições de reajustar seus preços em 100% (200\$ para 400\$).

Suponho, ainda, nos casos E e F, que os produtores não dispõem de condições para reajustar o preço ao nível relativo determinado antes (preço externo mais proteção tarifária); o reajuste se dá a um nível, digamos, de 70% (inferior aos 100% da desvalorização), e ainda assim, o negócio é rentável, apresentando a lucratividade de 18,9% que é mais alta do que no caso inicial. Mas quando se supõe a isenção tarifária para as matérias-primas importadas (caso F), a lucratividade é bastante alta (27,8%). Não se deve esquecer, ainda, que no caso das empresas integradas (por exemplo as têxteis, que contam com a fiação e a tecelagem), a tributação sobre a matéria-prima (sobre os fios, no caso) é excelente, uma vez que não dependendo dessas importações, ganham com isso uma margem extra de lucros em relação às empresas menores

e não integradas (as integradas poderiam ser representadas pelo caso F, transferindo-se os custos de frete, seguro e importação em custos internos de fabricação, e as não integradas poderiam ser representadas pelo caso E).²³

De qualquer forma, para a indústria têxtil algodoeira, isto não foi relevante, uma vez que a quantidade importada de fios de algodão, até a primeira guerra, não representou em média, nem o equivalente a 5% da quantidade física de tecidos produzidos, e, na época, predominavam os estabelecimentos industriais integrados.^{24, 25} Como se vê, os impactos das desvalorizações cambiais nos custos de produção, nem sempre são proporcionais para todas as empresas e para todos os setores. Às vezes podem mesmo se tornar extremamente benéficas para determinadas empresas ou setores quando estes conseguem aumentar a participação dos componentes nacionais na produção final.

2.2 A expansão industrial

Colocada em suas linhas gerais a forma pela qual se dá o surgimento do capital industrial em São Paulo, examino em seguida as marchas e contra-marchas da expansão industrial.

A análise que se segue, apresenta as linhas gerais do crescimento industrial de São Paulo, desde sua gênese, até 1929. Dado que as informações censitárias industriais se iniciam somente em 1907, isto me levou à necessidade de tentar reconstituir, ainda que precariamente, a evolução industrial até aquele ano, periodizando-a, tanto em função do ciclo cafeeiro, como em função da política econômica. Isto foi feito, mediante a identificação parcial de empresas contempladas no *Censo de 1907* e em outras publicações que versaram sobre a indústria paulista,

23 Quanto à importância desse setor industrial, basta lembrar, por exemplo, que em 1925 a indústria têxtil algodoeira tinha um valor de produção equivalente a 59% do total da indústria têxtil e de 27% do total de todas as indústrias; juntamente com a indústria da juta, aquelas porcentagens eram de 81% e 37%, respectivamente. Conforme: *Boletim da Diretoria de Indústria e Comércio*, São Paulo, n. 4-5, p. 63-65, 1927.

24 Sobre o alto nível protecionista existente para várias manufaturas, especialmente para a têxtil, ver: Villela e Suzigan (1973, p. 346-351) e Stein (1957, p. 124).

25 Conforme Luz (1961, p. 52).

principalmente no que se refere à propriedade e às datas de fundações daquelas empresas.

Vejamos inicialmente a evolução industrial até 1907, pelo exame dos resultados da compatibilização dos trabalhos citados na Tabela 15, com o *Censo Industrial de 1907* (que relacionou 326 estabelecimentos em São Paulo). Nessas fontes, consegui identificar 95 empresas que também constavam no *Censo de 1907*, as quais totalizavam 82,1% do capital industrial declarado nesse ano, sendo ainda mais alta a representatividade para a indústria têxtil, cujas 19 empresas identificadas perfaziam 89,4% do capital desse setor.

Entre as 58 empresas constantes no trabalho de Bandeira e não encontradas no *Censo de 1907*, predominavam pequenas empresas individuais, sendo que 47 delas produziam chapéus, calçados, alimentos, bebidas, móveis, serrarias e produtos diversos, cinco eram pequenas oficinas metalúrgicas, duas eram empresas têxteis de porte médio e as quatro restantes fabricavam produtos químicos simples, como sabão, velas e medicamentos. É bem provável que os difíceis anos de 1901 a 1904 tenham contribuído para o desaparecimento de algumas ou para a transferência de sua propriedade, fato este aliás que se verifica muito no confronto entre esses dois levantamentos. Uma síntese do resultado desse confronto é apresentada na Tabela 15, onde é ressaltada a indústria têxtil, sem dúvida alguma a principal atividade industrial em todo esse largo período.

Pouco se pode dizer das tentativas de implantação industrial em São Paulo, até 1880, cujos investimentos principais, no caso da Indústria têxtil, parecem ter tido sua origem, tanto nos negócios do algodão, do açúcar e, talvez, do café. No que se refere aos demais setores industriais, destacavam-se três empresas mecânicas (cujos capitais perfaziam menos de 20% do capital aplicado pelas empresas fundadas até 1880) vinculadas diretamente à produção de máquinas e implementos destinados à atividade cafeeira, e ainda uma usina de açúcar. Entre as demais empresas fundadas até 1880, e existentes em 1907, destacavam-se fábricas de chapéus e de calçados, produtos para os quais parece ter havido satisfatórias condições naturais de competição com os produtos similares

importados, e se caracterizavam, como mostra o trabalho de Bandeira, por alto emprego de mão-de-obra e baixo de capital, com maior utilização de matéria-prima local. Entre essas empresas fundadas até 1880, e constantes do levantamento feito por Bandeira, figuram ainda 16 diminutas empresas produtoras de alimentos, bebidas e produtos diversos, e uma têxtil de porte médio, que podem não ter sobrevivido até 1907, pois não constam do censo industrial desse ano.

A gênese do capital industrial em São Paulo, deu-se no período que vai de 1881 a 1894: os dados da Tabela 15 revelam um total de 50% do capital industrial recenseado em 1907, e de 60% para a indústria têxtil, sendo que essas cifras possivelmente seriam ainda maiores, caso se pudesse identificar as datas de fundação de todas as empresas.

Tabela 15
Capital empregado na Indústria de Transformação no estado de São Paulo segundo a data de fundação das empresas
(capital declarado em 1907)

Período de Fundação	Indústria têxtil			Demais indústrias			Total		
	Estabelecimentos	Capital		Estabelecimentos	Capital		Estabelecimentos	Capital	
		Contos	%		Contos	%		Contos	%
A. até 1880	3	3700	6,7	12	3957	5,9	15	7657	6,3
B. de 1881 a 1886	4	5952	10,8	9	7769	11,7	13	13721	11,3
C. de 1887 a 1889	1	8793	16,0	8	12103	18,2	9	20896	17,2
D. de 1890 a 1894	4	18402	33,4	17	7580	11,4	21	25982	21,3
E. de 1895 a 1897	1	2000	3,6	10	7573	11,4	11	9573	7,9
F. de 1898 a 1901	3	6827	12,4	10	5515	8,3	13	12342	10,1
G. até 1901 – sem data	2	1620	2,9	5	2206	3,3	7	3826	3,1
H. Sub-total	18	47294	85,8	71	46703	70,2	89	93997	77,2
I. de 1903 a 1907	1	2000	3,6	5	4000	6,0	6	6000	4,9
J. até 1907 – sem data	12	5790	10,6	219	15915	23,8	231	21705	17,9
K. Total	31	55084	100,0	295	66618	100,0	326	121702 (a)	100,0

Fontes: (Capital e Estabelecimentos): (1) *Censo Industrial de 1907*; (Datas de Fundação); (2) Bandeira Jr. (1908); (3) Piccarolo e Finocchi (1918); (4) Sawyer (1905); Lima (1954).

(a) Exclui-se 6.000 contos referentes à contagem tripla de uma empresa; dos 30 estabelecimentos com capital maior ou igual a 1000 contos, 23 deles foram fundados até 1901 e 7 provavelmente de 1902 a 1907.

O período de 1881 a 1886, ainda que mostre resultados mais elevados do que os de 1880, representa um montante relativamente modesto de inversões industriais, explicado, de um lado, pela crise cafeeira de 1883-1885 e, de outro, em 1886, pela forte expansão do plantio de café. Outros fatores que certamente atuaram negativamente nesse curto período poderiam ter sido a redução dos direitos de importação que

se verifica em fins de 1881 pelo Decreto 8360 (31 de dezembro de 1881) e a pequena contração dos meios de pagamento que se observa entre 1881 e 1889 que evidentemente pode ter se transformado em problema importante, diante da abolição da escravatura, que então se aproximava.

Nesse período, os principais investimentos são os da Cia. Melhoramentos de São Paulo, fundada em 1883, uma usina de açúcar fundada em 1882 e uma fábrica têxtil em 1886, todas as três fundadas por fazendeiros. Juntas representam 65% do capital referente a este período (de 1881 a 1886) e, das 10 restantes, 2 eram usinas de açúcar e as outras 8 empresas eram pequenos estabelecimentos industriais. A Cia. Melhoramentos, no *Censo de 1907*, é computada três vezes, como a maior produtora dos setores de papel, cal e cerâmica.

O período de 1887 a 1889 é fixado em razão das várias mudanças econômicas e institucionais que o delimitam. Se, de um lado, nestes anos há uma forte expansão do plantio do café, estimulada pela elevação externa de preços, de outro deve-se levar em conta que o plantio anterior (1876 a 1883) já vinha ampliando a massa de lucros a partir de 1881, quando começa a crescer efetivamente a capacidade produtiva cafeeira. A pressão do endividamento externo e do “déficit” público federal certamente devem ter dificultado a capacidade para importar, que era ainda pressionada pelo aumento das importações necessárias à subsistência da crescente imigração para o café.²⁶

Em que pese isso tudo, as várias alterações tarifárias que se realizam em 1887 e 1888, talvez em grande parte devido aos problemas do “déficit” público, elevando os direitos sobre matérias-primas e produtos finais já produzidos no país, e reduzindo os direitos (em 1888) sobre matérias-primas não produzidas no país (como os fios de juta), proporcionaram aumento da lucratividade industrial.²⁷ O investimento no período é alto, destacando-se duas fábricas (açúcar e sacarias de juta) com capital originário do café (9.400 contos) e a cervejaria “Antarctica”, com

²⁶ Entre 1886 e 1890 entraram aproximadamente 162.000 imigrantes no Estado de São Paulo, o que na época equivalia a cerca de 12% da população paulista.

²⁷ Decreto 9746 de 22 de abril de 1887, Decreto 3348 de 20 de outubro de 1888, Lei 3396 de 24 de novembro de 1888. Conforme Luz (1961, p. 157-160).

capital de 10.000 contos; essas três fábricas totalizavam 93% do capital desse período. Essa etapa, na realidade representa uma transição para o período seguinte, que efetivamente apresentaria condições ainda melhores para a expansão industrial.

No período de 1890 a 1894, além da retaguarda o protecionista estabelecida desde 1887, elevou-se ainda mais o grau de proteção à indústria, com exclusão do ano de 1892. Certamente, a desvalorização cambial que começa a partir de 1891 e que aumenta em todo o período, junto com o protecionismo tarifário, proporcionou acréscimo da rentabilidade industrial.²⁸

A expansão da massa de lucros do café, que se dá tanto pelo aumento dos preços externos e internos, como pelo aumento da capacidade produtiva gerada a partir de 1886, cujos primeiros “frutos” ocorrem já a partir de 1891, encontra nesse aumento de rentabilidade industrial, o campo preferido para a transformação do capital cafeeiro em capital industrial.

Recorde-se também, que a capacidade para importar – talvez um pouco menos pressionada do que no período anterior, tanto pelo aumento das exportações como pela reorganização dos serviços da dívida externa – passa agora, a sentir novas pressões originadas tanto pelas novas demandas de bens de produção para a indústria, como pelo aumento das importações de alimentos e de outros bens necessários à subsistência. Desse descompasso entre o aumento de lucros e a capacidade para importar surgem as condições para que outras classes além da cafeicultora (como a dos comerciantes importadores, principalmente), transformem seus lucros crescentes em capital industrial.

²⁸ Decreto 391-C de 10 de maio de 1890: “Lei da tarifa-ouro”: inicialmente cobrando em ouro 20% dos direitos, e posteriormente 100%, pelo Decreto 804 de 4 de outubro de 1890; Decreto 836 de 11 de outubro de 1890: “Tarifa Rui Barbosa”; Lei Orçamentária 25 de 30 de dezembro de 1891: revogou a cobrança em ouro, elevando os adicionais sobre a tarifa em 50% e 60%; Lei Orçamentária 126-A de 21 de novembro de 1892: eleva as tarifas de vários bens finais, isentando os bens de capital e matérias-primas não produzidos no país; Decreto 947 de 4 de novembro de 1890: “Lei dos Similares”: proíbe isenção para produtos similares. Conforme Luz (1961, p. 107-111, 163-170); ver também o “Relatório do Ministro da Fazenda”, de Rui Barbosa, edição do Ministério da Educação e Cultura (1950, p. 203-205).

O período é marcado por importantes alterações econômicas e institucionais. Cabe aqui, dentre elas, ressaltar a reforma bancária através da qual é concedido a bancos particulares, o poder de emissão, transformando-os ainda em promotores do desenvolvimento. A lei permitia aos bancos a exploração, direta ou indiretamente, de outras atividades extrabancárias. O grande aumento do meio circulante, a partir de 1890, reforçaria ainda mais as positivas condições desse período.

A ênfase dada em nossa literatura econômica, sobre o “caos monetário” e a “nuvem de papel”, em que se constitui o “Encilhamento”, com a enorme expansão monetária e desvalorização cambial, ajudou a entorpecer por muito tempo, o real papel desempenhado pela efetiva acumulação que ocorre no período. Argumentações como as que tentam mostrar que os possíveis efeitos positivos gerados pela expansão bancária e pelos meios de pagamento teriam sido anulados ou compensados pela desvalorização cambial e pela alta interna dos preços, ambas aumentando os custos de inversão e de produção internos, ou outras que vêm o “Encilhamento” como um período de “intensa especulação de papéis e de criação de empresas fantasmas”, prestaram desserviço à correta compreensão desse período.

Stanley Stein mostra claramente que nem tudo foi fictício nesse processo inflacionário. Ele calcula, para a indústria têxtil, que do total de capital subscrito na formação e ampliação de empresas, de maio de 1889 a janeiro de 1892, no Rio de Janeiro, que somava 84 mil contos nesta última data, cerca de 60% foi efetivamente integralizado. Por outro lado, adverte que grande parte das empresas que foram incorporadas até aquela data e que logo encomendaram e pagaram as importações de seus bens de capital, ou seja, antes que a desvalorização atingisse níveis muito elevados, puderam efetivamente transformar esses recursos financeiros em ativos reais. Vinda a desvalorização, essas mesmas empresas passaram, então, a se beneficiar: importaram bens de capital a preços antigos (mais baixos), e passavam a operar a um nível interno de preços novos (mais altos) ditados pelo desnível cambial, o que lhes acrescia o nível de proteção e a margem de lucros.²⁹

²⁹ Conforme Stein (1957, p. 85-97).

Fishlow, concordando com Stein, realça ainda mais o aspecto da defasagem entre o aumento das emissões de papel moeda – e da apropriação de créditos – e a elevação da taxa cambial, mostrando que o meio circulante cresceu mais rápido do que a desvalorização cambial, e que “as importações de bens de capital originados da Inglaterra, em libras, aumentaram cerca de 70 por cento entre 1885-1889 e 1890-1894”.³⁰ Em suas estimativas da produção de tecidos de algodão, fica claro que entre 1890-1894 e 1895-1899 a produção cresce de forma muito acelerada, e as importações de tecidos de algodão sofrem queda acentuada de aproximadamente 30%.

Essa defasagem de preços apontada por esses autores pode ser vista pelos dados da Tabela 16.

Tabela 16
Evolução de alguns índices de preços (1889 = 100)

Anos	Papel moeda em circulação	Preço do café em moeda nacional	Taxa cambial	Padrão de vida no Rio de Janeiro (a)	
				I	II
1890	141	120	110	103	108
1891	212	171	177	116	137
1892	248	201	219	158	197
1893	300	276	227	188	211
1894	337	290	262	216	204

Fonte: Anuário Estatístico do Brasil, 1939-40; (a) Índice de preços de alimentos nacionais e importados, elaborado por Eulália M. L. Lobo e outros (1971). O Índice I tem base de ponderação o ano de 1856 e o II, o ano de 1919.

Ainda que se faça ressalvas sobre os índices do custo de vida incluídos na Tabela 16, tanto pela forma de sua elaboração como por terem sido calculados para o Rio de Janeiro, na realidade superestimam o custo de vida e não subestimam, se comparados, por exemplo, com o calculado por Onody: para o período de 1887 a 1896 o índice de Onody revela um aumento de 115% e o utilizado na Tabela 16 revela um aumento de 261%.³¹ Acrescente-se ainda o fato de que os salários dos colonos de café, entre 1888 e 1895, tanto para carpa como para colheita,

³⁰ Conforme Fishlow (1972, p. 10-14).

³¹ Oliver Onody (1960, p. 25). Face ao problema da periodização utilizada por esse autor, não pude usar esse índice.

aumentam menos ainda do que o custo de vida: seus aumentos foram respectivamente de 80% e 100% (Hall, 1972, p. 186 apud Cardoso de Mello, 1975, p. 34).

Como se vê, o capital cafeeiro, no período em estudo, contou com excelentes condições para ativar seu processo de acumulação diversificada: amplo crédito, lucros elevados, preços do café (internos) superiores à desvalorização cambial, contando ainda com elevação menor do custo de sua mão-de-obra. Nessa situação francamente positiva, teria que ser alta a inversão em indústrias, ainda mais quando se recorda que as condições de lucratividade industrial também atingem níveis maiores nesse período.

Voltando à Tabela 15, nota-se que essas inversões foram realmente as maiores do período, totalizando 33,4% do capital da indústria têxtil e 21,3% do capital de toda a indústria. Dessas inversões totais (Tabela 15) de 25.982 contos, os investimentos feitos diretamente por fazendeiros de café, foram responsáveis por 46%, representados pela maior indústria mecânica e pela segunda mais importante fábrica têxtil de São Paulo.³²

O lado negativo dos anos de 1895 a 1897, está representado pela queda dos preços externos do café, pequena até 1896, e acentuada em 1897, que é parcialmente compensada pela taxa cambial: os preços externos caem entre 1894 e 1897, de 53%, enquanto os internos diminuem em 38%. Por outro lado, em fins de 1896, o governo cancelava o privilégio anteriormente concedido aos bancos, de emitir papel moeda, convertendo-o em monopólio estatal. Ainda, o peso da dívida externa e do “déficit” público tanto pressiona o balanço de pagamentos, quanto a receita fiscal.³³ Finalmente, o aumento das importações de alimentos comprimia ainda mais a capacidade para importar.³⁴

32 Essa porcentagem é referente às inversões da Cia. Mecânica e Importadora de São Paulo (5.000 contos) e da Fábrica de Tecidos Votorantim (6.920 contos). Os fundadores dessas empresas, pelo que se depreende do trabalho de Bandeira Jr., eram capitalistas cujos recursos provinham de suas fazendas de café, ou de bancos fundados pelos próprios fazendeiros.

33 Conforme Villela e Suzigan (1973, p. 105).

34 Deve-se lembrar que entre 1890 e 1894 entraram mais 320.000 imigrantes em São Paulo, e entre 1895 e 1897 mais 337.000; conforme *Boletim da Diretoria de Terras, Colonização e Imigração*, São Paulo, n. 1, out. 1937.

Sob outros aspectos esses anos são tão positivos quanto o período anterior: representam o início de um difícil momento para o café e para a expansão da inversão industrial, mas se pode destacar a continuidade da expansão monetária, da desvalorização cambial e do protecionismo, fatores que devem ter proporcionado excelentes condições para a *expansão da produção industrial*.

Não poderia ter sido grande a inversão industrial nesse período conforme se vê pela Tabela 15, que mostra uma porcentagem de 7,9% do total aplicado. Dos 9.573 contos que figuram no capital declarado em 1907, pelas empresas cuja fundação foi identificada como sendo desse período, 2.000 contos correspondem à fundação da fábrica de tecidos de Crespi, e 6.040 contos correspondem a aplicações, cujos recursos eram conhecidamente originários de fazendeiros: 1.040 contos da vidraria Santa Marina, fundada por Antonio Prado e 5.000 contos referentes à fábrica de cimento Rodovalho, fundada pelo Coronel Antonio Proost Rodovalho, em 1897.

Com exceção da fábrica têxtil, as duas outras eram fábricas mais complexas e possivelmente operavam com maior intensidade de capital do que a média da indústria. Este fato poderia questionar a argumentação que usei mais acima, a respeito da desvalorização cambial e dos custos de inversão. Entretanto, a fábrica de vidros certamente gozava condições excepcionais de concorrência no mercado, pois, junto com outra vidraria existente em 1907 no estado da Guanabara, controlavam 75% da produção nacional. A fábrica de São Paulo tinha ainda uma vantagem, por ser a fornecedora quase exclusiva de garrafas para a indústria de bebidas, que crescia bastante na época.

A Fábrica de Cimento Rodovalho, tinha efetivamente uma grande quantidade de máquinas e equipamentos, como demonstrou Bandeira. A fábrica parece não ter tido sucesso, pois no *Censo de 1907*, ela já pertencia a outra firma, e segundo relata Dean, foi mais tarde adquirida pelas Indústrias Votorantim.³⁵ Não consegui localizar qualquer informação sobre a produção paulista de cimento antes de 1926, ano em que se inicia a atividade da fábrica de cimento de Perus em São Paulo, comumente tida como a primeira fábrica de cimento que se instala no país.

³⁵ Conforme Dean (1971, p. 112).

A fábrica Rodovalho encerrou suas atividades, provavelmente por problemas de altos custos fixos de produção, uma vez que a capacidade produtiva seria suficiente para cobrir mais da metade das importações brasileiras de cimento nos primeiros anos de 1900 ficando a impressão de que surgiram dificuldades com a competição do cimento importado.³⁶

No período crítico de 1898 a 1901, os preços externos do café baixaram ainda mais, e os preços internos foram também afetados pela valorização cambial. A entrada de mais 173 000 imigrantes em São Paulo, também pressionava os salários da cafeicultura, fazendo-os cair, até 1901, em cerca de 30%, e, à medida que a crise avançava, os salários seriam ainda mais comprimidos.³⁷ Certamente, essa baixa dos salários rurais refletiu-se também na economia urbana: porém, ao mesmo tempo em que essa baixa salarial reduzia os custos de produção industrial, comprimia, também, a demanda de bens de consumo corrente, agravando dessa forma as condições de funcionamento da indústria.

A crise bancária de 1900 e a restritiva política monetária do período devem ter agravado a competição entre as empresas industriais, provocando a quebra das mais frágeis. A proteção tarifária, que diminui em 1898, ressurgiu em 1899, quando é instituída a quota-ouro de 10% sobre os impostos de importação, chegando a 25% em 1901, com o que se compensava, parcialmente, os efeitos negativos da valorização cambial que ocorre no período.³⁸ Esse aumento do grau de proteção à indústria, operava, dessa forma, mais como um mecanismo de sobrevivência da indústria nacional, do que propriamente como fator estimulante ao aumento da produção industrial. Na realidade, ele deve ter evitado que os efeitos decorrentes dessa crise, fossem ainda mais desastrosos para a indústria.

36 Algumas informações adicionais sobre essa fábrica, bem como os traços biográficos do Cel. Rodovalho podem ser vistos no trabalho de Heitor F. Lima (1954).

37 Conforme Hall (1972, p. 186) apud Cardoso de Mello (1975, p. 147).

38 Decreto 2743 de 17 de novembro de 1897: reduz as tarifas; Lei 559 de 31 de dezembro de 1898: estabelece a quota-ouro de 10%; Lei 581 de 20 de julho de 1899: estabelece a quota-ouro de 15%, Decreto 3617 de 19 de março de 1900: "Tarifa Murtinho", estabelece a quota-ouro de 25% e reestrutura a tarifa. Conforme Luz (1961, p. 115, 118, 176).

Embora o plantio do café estivesse praticamente paralisado, tão deprimidos estavam os preços do café, que poucas possibilidades existiriam para que ocorressem importantes “vazamentos” de lucros desse setor para a indústria. Por outro lado, muito embora a valorização cambial barateasse os bens de capital (importados) para a indústria, a capacidade para importar estava ainda restringida, e só melhoraria após 1900. Diante desse quadro, não poderiam ser muito promissoras as inversões industriais do período (Tabela 15): as adições mais importantes foram os 4.000 contos do moinho de Matarazzo e três fábricas têxteis que totalizavam 6.827 contos.³⁹ Nesses anos, os investimentos industriais aplicados diretamente por fazendeiros de café foram mínimos, situando-se em pouco menos de 20% do total investido.

A partir de 1901, a política econômica segue sua trajetória, conseguindo a estabilização cambial em 1905, e a taxa cambial se manteria até 1913. A situação dos meios de pagamento mantinha-se estacionária até 1906, crescendo muito lentamente até 1908, e voltando a crescer um pouco mais acentuadamente daí até 1912-1913. Os preços externos do café se recuperam um pouco da baixa, a partir de 1904, crescendo significativamente após 1909, principalmente graças à política de valorização. O protecionismo à indústria que se mantinha elevado, é aumentado em fins de 1905, propiciando também à agricultura nacional, um grau maior de proteção. Em 1911, com a instituição da “Lei dos Similares”, amplia-se ainda mais o grau de proteção industrial.⁴⁰

Com exceção dos anos de 1911 a 1913, quando se plantam perto de 100 milhões de novos cafeeiros, é extremamente reduzido o plantio que se verifica até 1918. Acrescentando-se a isso o fato de que a capacidade para importar somente começa a se recuperar a partir de 1905, fica mais evidente que a retomada do investimento industrial, em termos

³⁹ O trabalho de Martins (1967) se constitui num importante estudo sobre a biografia de Matarazzo e a evolução de suas empresas. No trabalho de Lima (1954, p. 152-163), também se encontram os principais traços biográficos desse industrial.

⁴⁰ Lei Orçamentária 1452 de 30 de dezembro de 1905 eleva a quota-ouro para 50%, atingindo os alimentos, matérias-primas e manufaturas já produzidas no país e para os demais produtos a quota-ouro era de 35%; Decreto 947-A de 4 de novembro de 1890: “Lei dos Similares”, reformulado pelo Decreto 8592 de 8 de março de 1911. Conforme Dean (1971, p. 93) e Luz (1961, p. 130).

significativos, somente se daria em 1904-1905, passando a crescer mais aceleradamente depois de 1907.⁴¹

Tentando fazer uma comparação das novas inversões que se realizaram entre 1901 e 1907, nada pude conseguir, além dos valores constantes na linha "I" (6.000 contos) da Tabela 15. Desse total 3.200 contos correspondem a três fábricas de Matarazzo e os restantes 2.800 contos, a três usinas de açúcar formadas por fazendeiros de café.⁴² O montante de 21.705 contos, do qual não apurei as datas de fundação das empresas a ele correspondentes, envolve na realidade capitais de empresas fundadas entre 1901 e 1907. Por isso, as inversões realizadas entre 1901 e 1907, seguramente devem se situar a níveis maiores do que o apresentado naquela tabela.

O único teste possível para o período, consiste em compatibilizar as inversões anteriores a 1890 (que, excluindo o açúcar, são iguais a 36,4 mil contos declarados em 1907), com os dados do *Censo de 1919* (exclusive açúcar) que permite deduzir do capital industrial declarado naquele ano, as parcelas correspondentes às inversões das empresas fundadas entre 1890 e 1919. Dos 537,8 mil contos, que era o capital total em 1919, correspondiam 494,8 mil contos a empresas fundadas naquele período, e, para as fundadas antes de 1890, o resíduo apontava o valor de 43,0 mil contos, importância essa muito próxima dos 36,4 mil contos declarados em 1907, considerando-se que esse capital, em 1919, certamente teria crescido.

Assim, as inversões deste último período devem ser encaradas dentro dos limites mínimos de 6,0 mil contos ao máximo de 27,7 mil contos. Considerando-se que tanto o levantamento de Bandeira como o *Censo de 1907* tiveram menor abrangência, principalmente em relação às pequenas empresas, o que se confirma pelos dados do *Censo de 1919*, que mostra a sobrevivência de 393 empresas fundadas antes de 1900, de 334 entre 1900 e 1904, e de 414 entre 1905 e 1909, fico com a hipótese de que as inversões das empresas fundadas entre 1901 e 1907 estariam mais próximas do limite superior do que do inferior.

⁴¹ Dados sobre a capacidade para importar e sobre a formação de capital na indústria podem ser consultados em Villela e Suzigan (1973, p. 437, 441).

⁴² Os dados sobre a fundação das usinas de açúcar foram obtidos do trabalho de Sawyer (1905).

Muito raras são as informações existentes sobre a produção industrial no período anterior a 1907 e as conhecidas se referem à produção de chapéus, que cresce 30% entre 1900 e 1905, a de calçados, que cresce 24% e a de tecidos de algodão, que cresce pouco mais de 9%. Esses três produtos representavam em 1907, cerca de 30% do valor da produção industrial paulista, (chapéus e calçados, 10% e tecidos de algodão, 20%) e a situação econômica que configura o período 1900 a 1905, parece pender o resultado possível da produção industrial, mais para as baixas taxas dos tecidos do que para as altas taxas dos dois outros produtos.⁴³ O setor têxtil algodoeiro duplica sua produção física entre 1905 e 1910, crescendo também significativamente a de chapéus (85%) e a de calçados (90%), indicadores estes que espelham bem a mudança da situação econômica posterior a 1905.

Foi entretanto efetivamente após 1907, que a produção e os investimentos tiveram uma forte aceleração. Disponho apenas de duas indicações para isso: a primeira, diz respeito à indústria têxtil algodoeira, cuja produção entre 1905 e 1907 aumenta em 16,7% enquanto a verificada entre 1907 e 1910 aumenta em 77,5%. No primeiro desses períodos (1900-1905) muitas fábricas haviam feito investimentos de complementação e integração, pois enquanto a produção crescia pouco, o número de fusos dobrava (significando maior independência em relação aos fios importados), e o de teares crescia em menos de 40% (como a produção cresce pouco, eles devem ter sido instalados por volta de 1905). O salto maior é dado entre 1905 e 1910, quando duplicam os fusos, duplicam os teares, a potência instalada, e o número de operários.

A segunda indicação, refere-se às importações de “máquinas e equipamentos para a indústria e a agricultura” publicadas a partir de 1904 pelo *Anuário Estatístico de São Paulo*: entre 1904 e 1906, a média dessas importações girava em torno de 7.000 toneladas; elas saltam para mais de 12.000 toneladas em 1907, 1908 e 1909 subindo para mais de 17.000 em 1910, para 27.400 em 1911, alcançando as cifras de 40.000 em 1912-1913.⁴⁴

⁴³ Esses dados sobre a produção física encontram-se em Villela e Suzigan (1973, p. 357).

⁴⁴ Essas importações, embora fossem estatisticamente agregadas como “máquinas para a indústria e a agricultura”, são mais representativas para a indústria, dado o pequeno volume de equipamentos agrícolas contidos nessas importações.

A capacidade produtiva do setor têxtil algodoeiro cresce, entre 1910 e 1915, em mais de 40% nas tecelagens e em 48% nas fiações (ampliando a integração do parque têxtil paulista, como se pode ver inclusive pela série de importação de fios de algodão, que se mantém em níveis baixos).

O período de 1907 até 1913 parece ter sido realmente excelente tanto para o aumento da produção quanto para a capacidade produtiva da indústria. Não tenho informações sobre os níveis das taxas de lucro no período, mas os dados fornecidos por Stein, revelam, para muitas empresas do Rio de Janeiro e da Guanabara, taxas de lucro extremamente elevadas.⁴⁵ A crise de pré-guerra que ocorre ainda em 1913, e o início da guerra em 1914 provocariam uma desaceleração no investimento industrial, mantendo-o a níveis relativamente baixos, mesmo durante os restantes anos da guerra. A produção, passado o período crítico de 1913-1914, retomaria altos níveis de crescimento. Tomado todo o período que vai de 1907 a 1919, a produção de tecidos de algodão em São Paulo, quadruplicava (aumento de 325%) enquanto a do resto do país aumentava apenas de 60%.

Tudo leva a crer que não tenha sido apenas a produção têxtil algodoeira que cresceu tão fortemente nesse período. Os censos de 1907 e o de 1919 mostram, para São Paulo, que o valor nominal da produção industrial (exclusivo a de açúcar) aumenta de 790% e o emprego operário cresce de 276%, quando as cifras para o resto do país foram respectivamente 255% e 65% apenas.

Os problemas da dívida externa, aumentada inclusive pelos empréstimos à valorização do café e a crise mundial de pré-guerra, que precipita os preços do café para baixo (diminuindo a receita das exportações, que aliás já estavam agravadas pela queda dos preços da borracha, desde 1911) provocam forte desequilíbrio cambial em 1913 e 1914, gerando pressões desvalorizadoras. Essas pressões só não se traduziram em aumentos grandes da taxa em 1914, graças ao mecanismo estabilizador do câmbio, criado pela instituição da Caixa de Conversão. A situação entre 1913-1914, inverte-se, passando a Caixa a vender câmbio à

⁴⁵ Conforme Stein, (1957, p. 101-105).

taxa fixada (que era maior do que a do mercado), enquanto que o mercado cambial sentia pressões altistas. Esse desnível provocou uma “corrida” aos depósitos de divisas da Caixa, cujos recursos se esgotam em 1914, provocando o seu fechamento.

Se por um lado, a caixa impediu em certa medida uma alta maior do câmbio, nesse curto período, a venda maciça de divisas provocou uma violenta retirada de papel moeda (para a compra de divisas) em circulação, o qual, em 1913, apresenta uma redução de 10% do total existente em 1912.⁴⁶ A situação dos meios de pagamento e do câmbio somente se resolveriam em meados de 1914, com a desvalorização e com novas emissões de papel moeda, com objetivo específico de atender aos problemas da crise industrial. Reajustados os níveis monetários e cambiais e levando-se em conta as restrições circunstanciais às importações, estava assim reaberto o caminho para a expansão da produção industrial.

O período da primeira guerra, mostraria uma forte elevação do papel moeda em circulação e uma desvalorização cambial entre 1914 e 1918. Nos dois anos seguintes, um forte aumento dos preços externos do café ampliou a capacidade para importar, criando assim condicionantes positivos para a inversão industrial.

Isto me conduz novamente a fazer alguns comentários às críticas feitas por Warren Dean aos índices de crescimento da produção industrial estimados e calculados por Roberto C. Simonsen, cujos resultados apontavam o crescimento real da indústria paulista em 126% (e em 109% para a brasileira) no período de 1914 a 1919. Examinemos os principais argumentos de Dean.⁴⁷

⁴⁶ Para as emissões ver Stein (1957, p. 105-106), que mostra que elas totalizam 250 mil contos em fins de 1914, quantia essa equivalente a 25% do papel moeda em circulação desse ano. Sobre a questão da dívida externa e da crise de 1913-1914, ver Villela e Suzigan (1973, p. 106-107, 337). Sobre a instituição, funcionamento e extinção da Caixa de Conversão, ver o citado trabalho de Villela e Suzigan (p. 115, 314-316). Ainda sobre a Caixa, consultar também Normano (1939, p. 242-243).

⁴⁷ Os índices de Simonsen estão publicados em seu trabalho (1973, p. 26). As críticas de Dean, basicamente encontram-se no capítulo VI de seu livro.

Em relação aos índices calculados por Simonsen, Dean faz suas críticas corretas: a primeira se refere à base tomada no ano de 1914, um ano de crise, em que os níveis da produção eram baixos, podendo assim distorcer os índices dos anos seguintes. A segunda crítica se refere ao deflator usado por Simonsen, que era um índice do custo de vida, tido por inadequado para se deflacionar um índice nominal de produção industrial.

Criticando vários autores que estudaram a economia brasileira e que aceitaram as conclusões de Simonsen, Dean desenvolve, ademais, uma série de argumentos e de observações. Alega, primeiramente, que a representatividade do *Censo de 1907* subestima o valor da produção desse ano, o que provoca uma superestimação do crescimento industrial verificado entre 1907 e 1919. Mostra que esse último censo constata “a existência de 727 firmas em São Paulo fundadas antes de 1905” (Dean, 1971, p. 101). Admitindo que as empresas não contadas no *Censo de 1907* fossem em média de cinco operários, e que tivessem uma produtividade igual a das grandes empresas, estima que o total para 1907 deveria ser de 1.500 empresas, 30.000 operários e 155 mil contos de produção, quando o *Censo de 1907* mostrava 326 empresas, 24.186 operários e 118 mil contos de produção. Dean (1971) não demonstra a forma pela qual fez a estimativa da existência de 1.500 empresas (p. 102).

Referindo-se, em seguida, à interrupção do comércio pela guerra, afirma que “a importação de bens de capital e de matérias-primas foi muito mais drasticamente reduzida do que a importação de bens de consumo, que consistiam principalmente em gêneros alimentícios”, mostrando com isso possíveis dificuldades da indústria em crescer. Vendo entretanto algo positivo no período, entende que “será despropositado concluir que não houve avanço algum na produção industrial durante os anos de guerra”; pondera que “...pouquíssimas fábricas novas se construíram...” e conclui que os aumentos da produção se deram principalmente por maior número de horas trabalhadas (Dean, 1971, p. 99, 104).

Preocupado, finalmente, com a questão de mercado adicional para que a indústria aumentasse a produção, entende que o desafio a que

foi submetida a indústria, “parece haver consistido muito mais na manutenção do equipamento e da produção e muito menos na expansão de mercados compradores”. Faz essa afirmação, depois de mostrar que, entre 1909-1913 e 1914-1918, as importações de tecidos de algodão sofreram queda de 62% e os produtos químicos e farmacêuticos queda de 43%. Mostra que “essa mesma espécie de aumento” da produção por maior quantidade de horas trabalhadas, parece “anômala”, uma vez que houve declínio das exportações de café, de 1915 a 1918. Aparentemente se contradizendo, diz:

A fabricação nacional não se aparelhou para satisfazer a um mercado interno faminto; ao invés disto, quase toda a nova capacidade de produção e a maior parte da produção aumentada ocorreram em setores da indústria que estavam desviando seu produto para a exportação.

Usa de argumentos semelhantes, a respeito das exportações de produtos agrícolas: “algumas, na realidade, eram subtraídas da provisão destinada às massas urbanas e não resultavam de maneira alguma de um aumento de produção”. Em seguida, comenta os aumentos de exportações de carne, cereais, açúcar, etc., mostrando que exigiam a instalação de “novas usinas”. E conclui: “Outra espécie de mercado novo foi explorado pela indústria paulista: ... o do Rio de Janeiro e da sua hinterlândia” (Dean, 1971, p. 99, 104-106).

No que se refere à argumentação do primeiro ponto levantado cabe, de início, dizer que Dean está certo quanto às suas críticas do uso da base de 1914 (ano de crise) e do deflator usado por Simonsen. Quanto ao problema do ano-base, Dean sugere que se deveria tomar o ano de 1913 ou o período de 1910 a 1913. Lamentavelmente, não disponho de informações sobre a produção física para vários produtos e para vários anos, mas, apenas, para todos os anos de 1912 a 1920, de dados sobre a produção têxtil, de algodão, lã e juta. A produção de tecidos de seda, só é conhecida para anos isolados, e embora entre 1915 e 1920, cresça quase sete vezes, não influiria acentuadamente um índice de produção física têxtil, dado o seu peso menor na produção. Efetivamente, a produção de tecidos de algodão em 1914, é 17% inferior à de 1913; a de tecidos de lã, entretanto, é 17% maior e a de juta é 66% menor (Tabela 17).

Tabela 17
Índices de crescimento físico da produção industrial
(1914 = 100)

Anos	Tec. algodão		Tec. de lã		Tec. de juta		São Paulo/Brasil (%)			Val. Real. Prod. Ind. Tot.		SP/BR (% do val. total da prod. ind.)
	São Paulo	Resto do país	São Paulo	Resto do país	São Paulo	Resto do país	Tec. algodão	Tec. lã	Tec. juta	São Paulo	Resto do país	
1905	52	84	---	---	---	---	15,1	---	---	---	---	---
1907	59	105	67	60	254	289	13,8	30,7	54,7	---	---	15,9
1912	120	129	67	113	199	175	21,0	19,0	61,0	---	---	---
1913	117	124	83	133	166	137	21,3	20,0	62,6	---	---	---
1914	100	100	100	100	100	100	22,3	28,6	58,0	100	100	30,7
1915	173	143	100	87	236	128	25,8	31,6	71,7	119	118	31,2
1916	192	139	183	113	223	111	28,4	39,3	73,5	145	138	31,6
1917	229	159	217	153	301	169	29,3	36,1	71,0	206	193	32,4
1918	210	142	250	133	293	51	29,8	42,9	88,7	181	167	32,5
1919	250	168	217	240	65*	90	30,0	26,5	49,7	226	201	33,0
1920	266	164	267	107	179*	286	31,8	50,0	46,3	206	180	33,5

Fontes: *Anuário Estatístico do Brasil*, 1939-40; Simonsen (1973, p. 26); *Boletim da Diretoria de Ind. E Com. de São Paulo*, n. 9, p. 1927, 1927; Para 1907: cálculos com base no censo daquele ano. Para 1905 (Brasil): Stein (1957, p. 191).

Nota: Tecidos: índices da produção física; Produção industrial: índices e valores calculados por Roberto C. Simonsen; o uso destes últimos índices tem mais um sentido comparativo inter-regional do que propriamente para evolução na produção, face ao problema dos deflatores usados por Simonsen.

* Grande parte da queda de produção nesses anos se deve às baixas safras cafeeiras, assim como a elevada produção de 1917 e 1918, possivelmente se deva ao fato de que se previam grandes safras, que entretanto não vingaram, graças à geadas de 1918.

Considerando-se que essas três atividades eram responsáveis por quase 100% da produção têxtil paulista em 1907, e que em 1921, só a produção de tecidos de algodão perfazia quase 90% do total têxtil, as indicações sobre seus níveis de produção durante os anos de guerra, confirmam a evolução da indústria têxtil no período, que em 1919 perfazia 30% da produção industrial de São Paulo.

Se bem que os níveis de 1914 fossem mais baixos do que os de 1913, não é menos verdade que em 1918, tomando-se 1914 como igual a 100 os índices da produção física de tecidos de algodão, lã e juta situavam-se respectivamente nos níveis 210, 250 e 293; mudada a base para 1913, como sugere Dean, em 1918 eles continuariam altos, com os valores de 179, 301 e 176 respectivamente (ver Tabela 17). A conclusão que se pode tirar desses números, é que efetivamente houve um substancial crescimento dessa produção durante a guerra e, portanto, que pelo menos 30% da indústria paulista *entre 1913 e 1918*, teve um crescimento que merece a mesma qualificação. Tratando da mesma questão, Fishlow construiu um índice de crescimento industrial para o Brasil (que representa apenas 60% do valor adicionado em 1919, como o autor esclarece) e concluiu que a taxa média anual de crescimento industrial entre 1911-1913 e 1919 teria sido de 4,4% e o mesmo cálculo para 1914 a 1918 dá como resultado uma taxa anual de 8,5% (Fishlow, 1972, p. 18-20).

Fishlow mostra, inclusive, que a ênfase dada por Dean às exportações adicionais, como as maiores responsáveis pelo crescimento verificado, não foi assim tão grande para o Brasil, e estima que os acréscimos de exportações de produtos industriais teria sido responsável, no máximo, por apenas 20% do crescimento industrial.

Não tenho dúvida em afirmar que as taxas médias anuais de crescimento industrial em São Paulo, foram significativamente maiores em relação ao crescimento do resto do país.⁴⁸ Para isso, aliás, basta se verificar que os valores da produção industrial de São Paulo crescem (em termos nominais, segundo as cifras estimadas por Simonsen) mais do que

⁴⁸ Mais adiante, neste capítulo, apresento estimativas para essas taxas de crescimento. Ver também o Apêndice Estatístico.

os valores para o Brasil e a participação da indústria paulista, no total da brasileira, passa, de 30,7% em 1914 (ela havia sido de 15,9% em 1907) para 33,5% em 1920.

No que se refere ao deflator do custo de vida utilizado por Simonsen para o cálculo do valor real da produção industrial, não há qualquer dúvida, insisto, de que ele realmente é inadequado. Mas se ele é inadequado para se deflacionar todo o valor da produção industrial, pelo menos pode servir de indicador do “teto” em que os custos da mão-de-obra podem crescer, na hipótese, certamente rara nesse período, de que a taxa de salários seja reajustada ao nível do índice do custo de vida. Embora Dean não tenha se referido a uma possível contração dos custos de mão-de-obra, ele diz, em seu livro, que surgiram inúmeros problemas nas relações trabalho/capital, durante a guerra, principalmente no que se refere a reivindicações trabalhistas por “aumentos de salários de acordo com o aumento do custo de vida, dia de oito horas de trabalho e proibição do trabalho aos domingos, pagamento à vista...” solicitações essas feitas no transcorrer de várias greves (Dean, 1971, p. 174-175).

Fishlow (1972) observou corretamente o seguinte: “Nem os salários nem o preço do algodão acompanharam a ascensão dos preços dos produtos têxteis. Grandes lucros em 1916 e 1917 foram uma consequência” (p. 19).⁴⁹

Dean, vendo que os preços de exportação do algodão subiram de 900 mil réis para 3.700 mil réis entre 1914 e 1918 inferiu que os custos industriais tivessem subido muito, agravados, ainda, pelo fato de que “Até o algodão local (foi) desviado pela procura ultramarina...” (Dean, 1971, p. 102-103). Parece não ter examinado o fato de que as exportações brasileiras de algodão, que vinham se recuperando antes da guerra, atingindo 37.000 toneladas em 1913 e 30 000 em 1914, caem abruptamente

⁴⁹ Mais adiante (ver Tabela 19) retomo a discussão dos salários durante a primeira guerra, mostrando a queda do salário real nesse período. Por exemplo, entre 1914 e 1918, enquanto os “preços de fábrica” dos tecidos de algodão aumentavam em 122% e o custo de vida em 44%, os salários para o trato do cafezal aumentavam apenas em 11%, o de alguns ferroviários, em cerca de 15% e o dos operários industriais em 30%, após terem sofrido compressão ainda maior (no período 1913-1917) no salário real. No Apêndice Estatístico incluo séries de preços e salários entre 1913 e 1934.

para a média de 3.650 toneladas durante os anos de 1915 a 1918, mantendo-se ainda baixas em 1919, quando somam 12.000 toneladas. Como se viu no Capítulo 1, o complexo cafeeiro havia expandido a produção algodoeira, cuja média de 3.400 toneladas em 1914-1915 passa para 9 200 em 1916-1917, para 13 900 em 1918 e para 49 600 em 1919. Ao mesmo tempo, as exportações paulistas de algodão, em 1914, atingem 6 632 *quilos*, em 1915 caem para 266 *quilos*, só atingindo uma cifra expressiva em 1919, quando totalizam 6.003 toneladas.

Decorrem duas conclusões: primeiro, a de que a economia paulista teve condições para responder aos desafios de guerra, ativando ainda mais sua agricultura produtora de matérias-primas; segundo, que o próprio decréscimo das exportações brasileiras deu-se paralelamente com a expansão da produção, que no resto do país, passa de 53.700 toneladas em 1917 para 76.500 toneladas em 1918 e para 90.400 toneladas em 1919, ampliando assim a oferta de algodão, ao mesmo tempo em que as exportações estavam restritas.⁵⁰

É provável que o aumento do preço para o mercado interno se deu em proporção menor do que o aumento do preço externo, como aconteceu com o açúcar, que entre 1914 e 1918 teve o preço de exportação aumentado em 310% e as cotações médias no mercado atacadista do Rio de Janeiro, apresentam altas de 160% para o “cristal branco”, de 150% para o “cristal amarelo” e de 130% para o “mascavo”.⁵¹ Esse desnível de preços ocorreu quando as exportações de açúcar aumentavam de 31.000 toneladas em 1914 para 116.000 toneladas em 1918. Tudo leva a crer,

50 Curiosamente, o próprio Dean (1971, p. 144) lembra que as exportações brasileiras de algodão durante a guerra foram proibidas pelo governo. Além das proibições, obviamente a situação da guerra provocou sérios transtornos nos transportes marítimos, afetando também as exportações de café, que são reduzidas em 1917-1918, como relata Delfim Netto (1966, p. 91-96). Os dados estatísticos foram obtidos nas seguintes fontes: exportações brasileiras: *Anuário Estatístico do Brasil, 1939-40* (p. 1377); produção paulista: ver Tabela 6; produção brasileira: Roberto Simonsen (1973, p. 272); exportações paulistas: *Anuário Estatístico do Estado de São Paulo* (1915 a 1920).

51 Conforme *Anuário Estatístico do Brasil, 1939-40* (p. 1.375, 1.382). No mesmo período, as cotações no mercado atacadista de São Paulo mostravam aumentos que oscilavam entre 71% e 173%; se tomada a base de 1912 essa alta (1912-1918) seria ainda menor, situando-se entre 25% e 118%. Conforme *Boletim da Diretoria de Indústria e Comércio*, São Paulo, p. 125, jan. 1927.

assim, que os preços do algodão para o mercado interno, não tenham subido na mesma proporção de seus preços de exportação.

Embora este problema do deflator não tenha aparentemente solução, uma vez que até o momento os existentes para o período são todos inadequados, ainda mais inadequada é a crítica que Dean faz a Simonsen, tentando mostrar com o aumento de 130% nos preços dos tecidos de algodão, entre 1914 e 1917, que o deflator de Simonsen (que para esse período acusa aumento de 28,3%) está muito subestimado, e que, referindo-se à produção têxtil, o deflacionamento deveria ser feito usando-se o aumento de 130%.

Em primeiro lugar, Simonsen não deflacionou a produção têxtil e sim, a produção total da indústria e, em segundo lugar, os preços dos tecidos de algodão parecem ter subido muito mais do que a média dos preços do período: entre 1914 e 1917, o custo de vida calculado por Oliver Onody acusa um aumento inferior ao utilizado por Simonsen (22% contra 28%), bastante inferior aos dos tecidos de algodão importados do exterior (92%) e ao do preço médio implícito da produção paulista desses tecidos, que aumenta de 130%. Tomado o período de 1915 a 1920, os desníveis são ainda mais acentuados: o utilizado por Simonsen acusa um aumento de 51%, o de Onody aumenta em 50%, o dos tecidos de algodão importados aumentam em 120% e o dos produzidos em São Paulo crescem de 241%.

Para verificar esse problema, deduzi da produção industrial total, a produção têxtil algodoeira, para a qual se conhecem dados de quantidades físicas e de preços; esse restante da produção industrial parece ter sido menos afetado pela crise de 1913-1914 pois seu valor, que, em 1910, era de 150 mil contos atinge 259 mil contos em 1914 e certamente parte desse valor estava inflado pela alta de preços, que se manifesta já a partir de meados de 1914. A produção têxtil algodoeira, cujo volume físico cresce de 1910 a 1913, apresenta um valor de produção de 38,7 mil contos em 1910 e de 35,0 mil contos em 1914, evidenciando queda de preços em 1914 (que se prolonga até 1915), equivalente a 3,2% dos preços implícitos de 1910, e a produção física sendo 7,4% menor do que a de 1910, fazendo então o valor da produção cair em 10%.

Como os preços implícitos de tecidos de algodão caem entre 1914 e 1915 cerca de 2%, enquanto a economia ingressa num período inflacionário (as cotações de alguns gêneros alimentícios no comércio atacadista do Rio de Janeiro apresentam altas significativas para vários produtos entre 1914 e 1915) é possível pensar na hipótese verossímil de que, passada a crise e ampliados os estímulos da guerra, os preços de têxteis de algodão subissem mais que proporcionalmente aos demais preços, entre 1914 e 1918 ou 1919, como efetivamente parece que aconteceu. O teste simples que fiz foi deflacionar o restante da produção industrial pelo deflator implícito da produção têxtil algodoeira e os resultados obtidos são verdadeiramente absurdos, uma vez que o “crescimento real” desse agregado (total, menos têxteis de algodão) é igual a zero, entre 1914 e 1917 e negativo (-20%), entre 1914 e 1920. Parece claro portanto, que se o deflator usado por Simonsen peca por escassez, a comparação feita por Dean peca por excesso. Tomado o período de 1915 a 1920 (onde a produção física de vários produtos cresce esse método dá um resultado ainda mais espantoso: o “crescimento” é também negativo (-38%).

No que se refere à baixa representatividade do *Censo de 1907*, a crítica de Dean é pertinente. Porém, creio que novamente ele pecou por excesso. Ficou demonstrado mais acima, que a tendência do crescimento da produção industrial na primeira década apresentava condições mais favoráveis entre 1907 e 1910 do que entre 1905 e 1907, parecendo, portanto, quer pelos indicadores da produção têxtil, quer pelo das importações de máquinas para a indústria e agricultura, que o crescimento de 1907-1910 foi mais acelerado do que o verificado entre 1905-1907.

Dean estimou um novo total para a produção de 1907, em 155 mil contos; e estimei outro de 128,6 mil contos, ambos, portanto, acima do valor apontado pelo censo: 118,1 mil contos. Deduzi desses três valores o total da produção de tecidos de algodão, encontrando assim, três outros para o restante da produção industrial e, em seguida, calculei as taxas de crescimento total entre esses períodos, como se pode ver a seguir:

Crescimento nominal total nos períodos (%)

	1905 a 1907	1907 a 1910	1905 a 1910
I - tecidos de algodão	14,2	72,0	96,5
Ila - restante da indústria (base censo)	5,9	57,2	66,5
IIb - restante da indústria (minha estimativa)	17,5	41,7	66,5
IIc - restante da indústria (estimativa Dean)	41,2	17,9	66,5

Como se nota acima, as estimativas de Dean invertem a tendência do crescimento industrial: o restante da indústria desacelera o crescimento enquanto os tecidos de algodão aceleram a sua expansão. Parece-me, que, deste ponto de vista, o da tendência do crescimento, as estimativas de Dean para 1907 lançaram muito acima o presumível valor desse ano.

Foram dois os motivos que me levaram à elaboração dessa estimativa: o primeiro, se refere à taxa possível de sobrevivência das empresas fundadas até 1904 e existentes em 1919; o segundo, se refere à produtividade média por operário (valor bruto da produção por operário). Verifiquei que os 727 estabelecimentos apontados por Dean como existentes em São Paulo, se relacionados com a sua estimativa de 1500 estabelecimentos que possivelmente existiriam em 1907, dá uma porcentagem de 48%. Fiz cálculo semelhante para o resto do Brasil e vi que aquela cifra seria de 65%, e comparando ainda os censos de 1939 e de 1949, verifiquei que as taxas de sobrevivência das empresas fundadas entre 1920 e 1929 e as fundadas entre 1930 e 1939 apresentavam para São Paulo e para o resto do país, 60,3% e 60,5% para as primeiras e 45,1% e 45,6% para as da década de 1930.

Dessa forma, aplicando aquela taxa de 65% (do resto do país em 1919) às 727 sobreviventes ($727/0,6525$), encontrei o número de 1.114 estabelecimentos, que seria o provável “universo” de 1907. No que se refere à produtividade média, Dean concluía que a das pequenas empresas seria equivalente à das maiores. Fiz os cálculos necessários e possíveis para o *Censo de 1907* e verifiquei que havia um acentuado desnível entre os diferentes tamanhos de estabelecimento, mostrando claramente que o método empregado por Dean também neste caso pecava

por excesso.⁵² Utilizei assim, o conceito de produção média por estabelecimento e não o de produtividade.

Em seguida, mesmo reconhecendo que o método é precário, verifiquei que o peso do valor da produção de tecidos de algodão em relação ao valor total da produção industrial, apresentava uma nítida tendência crescente: 0,1786 em 1905; 0,1905 em 1907 e 0,2044 em 1910. Verifiquei, então, que a estimativa de Dean (155.000 contos) dava como resultado um peso de 0,1452 para os tecidos de algodão em 1907, o que contrariava a tendência, e fiz a hipótese de que esse coeficiente, para 1907, se a indústria restante não estivesse subestimada, fosse de 0,1786 como o de 1905. O resultado foi um valor de produção total de 125.980 contos, que excedia o valor do censo em 7.893 contos. Dividi esse valor pela produção média dos estabelecimentos que em 1907 tinham até três operários e obtive como resultado, um acréscimo de 593 estabelecimentos não computados no censo.

Como os estabelecimentos faltantes seriam possivelmente 788 ou seja, 1.114 menos os recenseados, multipliquei os 788 estabelecimentos pela produção média já apontada (13,3 contos por estabelecimento de até três operários) e obtive então um valor extra de 10.480 contos muito abaixo dos 36.913 encontrados por Dean. Note-se que minha estimativa faz com que o total da produção dos estabelecimentos que ocupavam em 1907 até cinco operários, (10.480 contos “não recenseados”, mais 1.752

52 Poderia parecer estranho tomar-se a “taxa de sobrevivência” estimada para o resto do país entre os censos de 1907 e de 1919 e considerá-la “semelhante” à de São Paulo, dado que estou adotando essa hipótese, em função das “taxas de sobrevivência” observadas entre os censos de 1939 e de 1949. As observações entre os censos de 1919 e de 1939 mostram disparidades acentuadas para São Paulo e Guanabara em relação ao resto do país e isto possivelmente pode ser decorrência dos efeitos mais agudos que a crise dos anos de 1930 provoca nesses dois Estados. As taxas de sobrevivência entre os censos de 1919 e 1939 foram as seguintes:

	SP	GB	resto do país
estabelecimentos fundados até 1901	0,275	0,328	0,380
idem, entre 1910 e 1919	0,182	0,133	0,280

É natural que se deva ainda salientar o fato de que essas taxas são sempre menores para os estabelecimentos fundados em períodos de crise aguda ou de guerra, do que em períodos normais.

contos computados no censo) perfaz agora 9,5% da produção total reestimada (128.567 contos), porcentagem essa ainda bastante elevada em relação à estrutura industrial brasileira anterior a 1930.⁵³ Por outro lado, o valor da produção de tecidos de algodão, dada a nova estimativa para o total, apresenta um coeficiente muito próximo ao do utilizado (0,175) espelhando mais fielmente a tendência do crescimento entre 1905 e 1907. Observe-se, ainda, que o valor imputado por Dean aos pequenos estabelecimentos faltantes e mais o valor existente no censo, daria um total de 25% da produção industrial a esses estabelecimentos, o que também é um excesso.

Já me referi às diferentes situações de aumento de capacidade produtiva e de produção. Lembremos ainda que as importações de equipamentos industriais que a economia paulista faz após 1904, têm uma aceleração que é marcante até 1913. Mesmo as do ano de 1914 são ainda expressivas para o conjunto da economia, muito embora as importações de equipamentos para a indústria têxtil, em 1914, tenham sido equivalentes apenas a 20% do total de 1913, parecendo ter sido um dos setores que mais restringiu suas importações de bens de capital, desde o início da guerra. A evolução dessas importações pode ser vista a seguir.⁵⁴

⁵³ Adotei a produção média dos estabelecimentos de até 3 operários pelo fato de que, no *Censo de 1907*, na classe que vai de zero a cinco operários, é baixa a representatividade dos estabelecimentos de “zero a um” operário e o de “quatro a cinco” operários; como a frequência dos estabelecimentos de 2 e de 3 operários é maior, essa média (que contém mais estabelecimentos de 2 e de 3 operários do que de zero e de um) estaria mais próxima do “ponto médio” da classe de zero a cinco operários. Por outro lado, é óbvio que a maior falta de abrangência do *Censo de 1907*, certamente estaria nessa última classe, onde predominam as empresas de menor tamanho e que não utilizam energia elétrica. No *Censo de 1919*, por exemplo, a classe de zero a quatro operários continha 2.376 estabelecimentos que perfaziam 57,3% do total de estabelecimentos industriais de São Paulo.

⁵⁴ As importações de máquinas e equipamentos (“para a indústria e a agricultura”) em 1912 (totalizaram 40.547 toneladas e 32.000 contos) eram 220% superiores às observadas na média do período 1907-1909. Em 1913, essas importações atingiam o valor de 33.000 contos e em 1914 alcançavam 13.389 contos. Os níveis observados em 1912-1913 parecem ter sido os mais elevados de todo o período anterior a 1930, salvo do ano de 1925, que é o ponto mais alto da série. Conforme *Anuário Estatístico do Estado de São Paulo* (vários anos).

Importações de equipamentos para a indústria têxtil de S. Paulo ⁽¹⁾
(toneladas)

Anos	Máquinas não especificadas	Teares	Acessórios
1913	3563	271	476
1914	616	11	151
1915	605	86	170
1916	966	93	269
1917	406	120	260
1918	987	165	316
1919	762	301	229
1920	1016	182	405

(1) As séries dessas importações, para São Paulo e para o Brasil encontram-se no Apêndice Estatístico.

Aparentemente, essas importações foram drasticamente reduzidas. A série para anos anteriores a 1913, lamentavelmente, não é disponível; porém, as séries posteriores (ver apêndice estatístico) mostram claramente que os altos níveis dessas importações de 1913 só foram superados em 1925 e 1938, tomando-se o período 1913-1940. Para o resto do país, as importações equivalentes só foram superadas em 1925, tomando-se o mesmo período.

Os dados abaixo, sobre a expansão da capacidade produtiva instalada no período, mostram claramente que o aumento verificado na produção têxtil algodoeira *não foi obtido apenas por aumento de horas trabalhadas*.

Tabela 18
Expansão da indústria têxtil algodoeira paulista

Anos	Índice da expansão da capacidade produtiva instalada		Índice do aumento do número de operários	Índice do aumento da produção de tecidos de algodão	IV II	IV III
	Nas fiações	Nas tecelagens				
	(I)	(II)				
1910	100	100	100	100	100	100
1915	148	141	134	160	114	119
1616	180	164	158	178	109	113
1917	188	171	170	211	124	124
1920	229	189	201	246	130	122

Fonte: Apêndice Estatístico.

Supondo-se que a indústria operasse em 1910 a um nível “normal” de horas trabalhadas e que as novas máquinas instaladas entre esse ano e 1920 tivessem a mesma eficiência e produtividade, o aumento de horas extras trabalhadas teria sido próximo aos resultados das duas últimas colunas do quadro acima. Entretanto, essas máquinas, que incrementam a capacidade instalada, seriam mais novas (embora possivelmente com o mesmo nível técnico) do que o parque de 1910, o que permitiria um certo aumento de eficiência e de produção por máquina. Pode-se ainda considerar o fato de que o impressionante aumento do emprego (coluna III) é bastante compatível com a expansão do parque de máquinas, fazendo isso crer que o aumento de horas extras estaria possivelmente mais bem refletido pelos dados da última coluna, se mantida constante a produtividade do trabalhador.

Finalmente, os aumentos observados entre 1917 e 1920, poderiam ser parcialmente atenuados face a que 1918 tem produção inferior à de 1917 e que os aumentos da produção em 1919 e em 1920 teriam sido facilitados, em parte, pela instalação de máquinas já construídas no imediato pós-guerra, como talvez seja lícito se inferir dos dados (ver mais acima) sobre as importações de máquinas têxteis.

Teria ocorrido um sobreinvestimento no imediato pós-guerra? É certo que sim, e se considerarmos a crise de 1913-1914, é também possível se pensar que parte dos equipamentos importados nesse ano somente entraram efetivamente em operação em anos posteriores, principalmente a partir de 1915. Qualquer que seja a hipótese correta, entretanto, a indústria parece não ter sofrido muito o problema eventual de uma “falta de equipamentos” durante a guerra.

Outro ponto deve ser acrescentado no tocante às importações de bens de capital, ferro e aço e cimento. Com o agravamento das restrições às importações e da crise, o setor naturalmente mais atingido é sempre o da construção civil, que pode ficar bloqueado durante quatro ou cinco anos, sem que isso cause um transtorno muito grande, ao problema de moradias e de vias públicas. E isto ocorreu durante esse período, como mostra Roberto C. Simonsen.⁵⁵ O número de construções na cidade de São

⁵⁵ Ver, em seu citado trabalho (1973, p. 403-405). Para dados mais específicos, ver o trabalho de Caldeira (1939).

Paulo, em relação aos níveis de 1913, sofre queda em 1914, de cerca de 40%, caindo em 1915 para 20% do nível de 1913, caindo mais ainda entre 1916 e 1919, quando se reduz a níveis mais inferiores; essa depressão, como mostra aquele autor, foi ainda mais drástica – em termos relativos – do que a verificada na construção civil durante a crise da década de 1930.

É óbvio que em tal depressão, vários produtos e matérias-primas utilizados pela construção civil, são passíveis de serem usados na atividade industrial, como o ferro e o aço, cuja produção interna pode eventualmente ser convertida para tipos apropriados à metalurgia. As próprias séries de importações de produtos de ferro e aço e de máquinas, podem encobrir uma drástica redução daqueles produtos antes destinados à construção civil e uma redução menor dos produtos destinados à produção industrial.

Quanto à alegação de Dean de que poucas fábricas teriam sido construídas durante a guerra, reafirmo parte das críticas que Sérgio S. Silva lhe fez, mostrando que para o conjunto do Brasil, o capital empregado pelas indústrias criadas no período 1915-1919 totalizava 24,2% do capital industrial recenseado em 1919, representados por 5.936 *novos estabelecimentos criados entre 1915 e 1919*, e em São Paulo, 323 novas empresas foram criadas entre 1915 e 1917 e neste mesmo período, o setor têxtil algodoeiro passava de 41 para 46 fábricas cujos operários aumentaram de 18 mil para 23 mil.⁵⁶ Curiosamente, Dean escreve, na seguinte passagem de seu livro, que “O metal usado (ou seja, a sucata), pode ser retrabalhado e as fundições requeriam apenas um equipamento simplíssimo para entrar em ação. Abriram-se, portanto, numerosas oficinas metalúrgicas, que faziam peças de máquinas e máquinas inteiras de ferro fundido para a agricultura e outras finalidades”. Afirmando em seguida que a maioria delas fechou, assim que terminou a guerra, ele diz, mais adiante, que “nem todas desapareceram quando a guerra se acabou” (Dean, 1971, p. 106-107).

Por último, cabe lembrar que uma economia que sofre restrições do tipo das surgidas com a guerra, gera tensões e estímulos internos que

⁵⁶ Ver o citado trabalho de Sérgio S. Silva (1973, p. 101-104). O próprio *Censo de 1920* mostra que, em São Paulo, foram fundados 1867 estabelecimentos entre 1915 e 1919.

podem ensejar algumas transformações. É exatamente durante a guerra que surgem alguns passos de iniciativas importantes para a instalação siderúrgica no país. A própria produção nacional de ferro gusa, embora em quantidade relativamente pequena, expande-se durante a guerra, passando de 4.267 toneladas em 1916 para 11.748 em 1918, atingindo 14.056 em 1920, quando então perfazia 67% do consumo nacional, como mostra Baer (1970, p. 79-87).

Creio já ter respondido nas páginas anteriores os argumentos apontados por Dean, referentes ao fato de que a indústria “não teria se aparelhado para enfrentar um mercado faminto”. Restam, assim, apenas três pontos para serem comentados. O primeiro se refere ao suposto fato de que as exportações de produtos agrícolas teriam significado uma subtração ao consumo interno.

No Capítulo 1 (ver Tabela 6) mostrei o extraordinário crescimento da produção agrícola paulista, e aqui me limito apenas a lembrar que, por exemplo, as produções de arroz, feijão e milho, entre outras, haviam mais que duplicado seus níveis de produção anteriores à guerra (o arroz passa de 80.000 para 350.000 toneladas entre 1913-1914 e 1920). Esse aumento de produção foi plenamente suficiente para suportar as crescentes exportações que ocorrem durante a guerra. Mesmo no caso da batata, cuja produção cresce 23%, as exportações apenas superam ligeiramente o acréscimo da produção. Quanto às exportações de carne, não se pode propriamente falar em “desvio da produção” para as exportações, uma vez que a capacidade produtiva que se instala no início da guerra (frigoríficos) teve como objetivo específico o atendimento do mercado exterior e não o interior.⁵⁷

Mais uma questão pode ainda ser colocada ao fato relatado por Dean, de que as importações de alimentos entre os períodos de 1909-1913 e 1914-1918 sofrem uma diminuição de 65.000 toneladas (aproximadamente 6% do total). Consultando essas estatísticas, verifiquei que as

⁵⁷ Essas exportações praticamente se iniciam em 1914, atingindo no ano seguinte 8 200 toneladas. Atingem a média de 30 900 toneladas em 1918-1920, 32.600 toneladas na média de 1921-1924, 21.900 na média de 1925-1928 e 46.400 na média de 1929-1930. Conforme: *Comércio Exterior pelo Porto de Santos*, São Paulo (vários anos).

reduções nas importações de vinhos europeus foram responsáveis por 85% daquela redução, ficando portanto claro que as reduções se deram em produtos não essenciais (Dean, 1971, p. 98).

O que ocorreu nesse período – daí as suspeitas de Dean – foram os aumentos de preços que decorrem tanto da especulação comercial como também das próprias pressões inflacionárias que existiam no período posterior a 1914. Outro fator que deve ser levado em conta, nesta crítica, é que as pressões demográficas diminuíram no período 1914-1920, tanto pela sensível diminuição dos fluxos imigratórios, quanto pela passageira queda do coeficiente de natalidade observado na cidade de São Paulo, durante a guerra.⁵⁸

Essa diminuição da entrada líquida de imigrantes pode ser entendida como um fator que restringe a possibilidade de um aumento mais amplo na oferta de trabalhadores, ao mesmo tempo em que a demanda por novos trabalhadores crescia vigorosamente, para atender à expansão da indústria e da agricultura (exclusive café) paulista. Essa contradição poderia ter gerado pressões altistas no sentido de que se elevasse a taxa de salário real. Mas, por outro lado, cabe lembrar que, nesse mesmo período, tanto por causa de pressões inflacionárias, como pelos efeitos decorrentes da guerra, os preços dos bens e serviços que incidem no custo de vida passam a crescer fortemente, deteriorando, de forma acentuada, a taxa de salário real.

Em que pese a limitação dos dados sobre os salários urbanos do operariado constantes na Tabela 19, a amplitude do levantamento (ver nota explicativa na tabela) permite que se acredite nesta conclusão.⁵⁹

58 Por exemplo, entre 1908 e 1914 o saldo líquido migratório para São Paulo foi de 212.000 pessoas, enquanto que para o período de 1914-1919 esse saldo foi apenas de 36.000 pessoas (mesma fonte na nota 190). A questão referente à diminuição da natalidade pode ser verificada no trabalho de Ubirajara D. Mendes (1942), que mostra claramente que o aumento populacional da cidade de São Paulo entre 1914-1920 foi inferior ao verificado entre 1908-1914.

59 Como se vê na Tabela 19, a classe patronal agiu de forma antagônica a essas forças, só reajustando os salários ao final da guerra. Essa deterioração dos salários reais poderia ter sido forte motivação para o desencadeamento dos conhecidos movimentos grevistas que ocorrem no período. Por exemplo, J.S. Martins (1967) relata o fato de que 40% das greves ocorridas no Estado de São Paulo, entre 1916-1920, ocorreram na Capital; de 61 greves observadas, 16 tiveram, como motivação principal a questão dos salários, entre 1911-1920. Ver também, neste capítulo, as notas 49 e 58.

Não pretendo afirmar com isso, que tenha ocorrido um “encolhimento” do mercado para bens de consumo corrente. Na verdade, a expansão do emprego urbano e rural deve ter compensado essa queda de salários reais, ampliando, ainda que modestamente, a massa total de salários.

Tabela 19
Alguns indicadores de preços e salários no estado de São Paulo (a)

Anos	(A) Gêneros alimentícios	(B) Aluguel de casa	(C) Salários rurais	(D) Salários de oper. industr.	(E) Salários de ferroviários	(F) Tecidos de algodão (preço de fabr.)	(G) D/A	(H) D/F
1913	95	94	105	100	---	105	105	95
1914	100	100	100	100	100	100	100	100
1915	117	107	95	75	101	98	64	77
1916	119	113	97	86	101	147	72	59
1917	132	119	94	86	104	232	65	37
1918	148	125	102	130	122	222	88	59
1919	146	138	107	160	119	342	110	47

Fontes: (F) Apêndice Estatístico; (A) a (E) Cardim (1936).

(a) Embora o método de cálculo dos salários utilizado por Cardim tenha sido precário (índices de médias simples), as tabelas contidas no texto citado confirmam uma tendência de estancamento ou queda dos salários na maior parte das 27 categorias profissionais arroladas.

O segundo ponto da argumentação diz respeito ao problema do mercado: Dean pensa não ter havido “expansão dos mercados compradores” e que o declínio das exportações de café teriam agravado esse problema. Inicialmente, é preciso esclarecer que as exportações de café declinam apenas em 1917 e 1918, tendo apresentado alto nível em 1919 e em 1915-1916 (após a queda verificada em 1914). Entretanto, as exportações paulistas (para o resto do país) de manufaturados e de produtos agrícolas mais do que compensam a queda das exportações do café, a qual apresentava um resultado médio anual em 1917-1918, reduzido de aproximadamente 150.000 contos, se comparado com os níveis da média de 1915-1916 enquanto que as demais exportações apresentavam um resultado médio anual acrescido de 255.000 contos. Por si só, este fato demonstra claramente que houve expansão do mercado interno paulista, pelo menos o induzido pelas exportações. Mas Dean parece ter esquecido também, que além desse crescimento induzido, o próprio aumento da produção industrial gera também efeitos expansionistas diretos para o mercado (tanto industrial como agrícola).

O terceiro ponto, vinculado ao anterior, diz respeito às exportações de produtos industrializados. De início, cabe apontar que o exterior não foi um mercado significativo para a indústria de São Paulo, nem antes, nem durante e nem após a guerra. Praticamente, as únicas exportações de peso, foram as de carnes resfriadas ou congeladas, e seu valor equivalia aproximadamente de 4% a 5% do valor da produção industrial paulista. Os demais produtos industrializados exportados para o exterior atingiram em média 1,5% do valor da produção industrial no período 1914-1918.

Dean comete mais um equívoco neste ponto, ao afirmar que: “Os mercados da Argentina e da África do Sul dependiam totalmente da Europa no tocante ao fornecimento de tecidos, e São Paulo os supriu enquanto durou a guerra” (1971, p. 105, grifo meu). Ora, as exportações de tecidos de algodão para o exterior durante a guerra, embora tenham sido maiores do que antes da guerra, foram muito pequenas, e essas exportações paulistas atingiram seu ponto máximo em 1919, quando totalizam aproximadamente 100 toneladas, o que representava algo em torno de 0,3% da produção paulista de tecidos de algodão, e essas exportações mal dariam para suprir um mercado de uma cidade de um porte médio de 30 000 habitantes, durante um ano. O que na realidade ocorre com os tecidos de algodão, tomados os períodos 1910-1913 e 1916-1919, é que as importações brasileiras desse produto (e também as paulistas) sofrem redução de 67% enquanto a produção nacional aumenta em 60% e a paulista em 90%, suprindo, isto sim, esses “novos mercados” de São Paulo e do resto do país, este parcialmente.

No que se refere às exportações de produtos industrializados para o resto do país, elas foram realmente significativas, e representaram as seguintes porcentagens em relação ao valor bruto da produção industrial em São Paulo:

1914	22,7%	1918	31,5%
1915	31,1%	1919	23,7%
1916	29,8%	1920	24,2%
1917	39,5%		

Os dados acima poderiam levar a crer que o aumento dessas exportações teriam proporcionado um desvio do consumo interno de São Paulo para o resto do país. Construí a Tabela 20 para testar essa suposição.

Embora a proporção entre os aumentos das exportações e os da produção industrial seja bastante alta nos anos de 1915 e 1917, parece que não se pode falar em subtração ao consumo interno, uma vez que os acréscimos da produção são sempre maiores do que os acréscimos das exportações. Por outro lado, deve-se ainda lembrar que as exportações são mensuradas por níveis de preços distintos dos preços “fob-fábrica”, tipicamente industriais.

Tabela 20
São Paulo: exportações de produtos industrializados
(para o exterior e resto do país)
(mil contos)

Anos	Exportações (A)	Produção industrial (B)	B-A	Variações anuais absolutas	
				(A)	(B)
1914	64,6	293,7	229,1	---	---
1915	121,2	379,3	158,1	56,6	85,6
1916	171,2	496,6	325,4	50,0	117,3
1917	349,0	778,2	429,2	177,8	281,6
1918	305,8	770,4	464,6	-43,2	-7,8
1919	278,2	989,1	707,9	-27,6	215,7
1920	279,8	987,8	708,0	1,6	1,7

Fontes: Exportações: *Anuário Estatístico do Estado de São Paulo* (vários anos); Produção: Simonsen (1973).

Os preços de exportação, quando não subsidiados, são sempre maiores do que os preços de produção, e esse fator superestima o peso real das exportações sobre a produção industrial. Por exemplo, as exportações de tecidos de algodão durante esse período, apresentam proporções elevadíssimas em relação ao valor da produção (66% em 1915-1916 e 86% em 1917) e mesmo que se considere o valor das exportações, não em relação à produção, mas sim à produção mais as importações, ainda assim, em 1917 essa relação é de 79% o que sem dúvida, constitui cifra muito elevada. Ainda que se descontasse do valor dessas exportações uma taxa de comercialização em torno de 30%, as cifras para 1917 continuariam muito altas e se efetivamente os registros oficiais estão

certos, em 1917 teria ocorrido uma grande liquidação de estoques nas fábricas e no comércio atacadista que poderiam ser em parte recompostos pelos altos níveis da produção de 1919.

Qualquer que seja a comparação que se faça, entretanto, a argumentação de Dean, sobre a restrição ao consumo interno encontraria acolhida – no caso dos produtos industrializados, exclusive a carne – apenas em 1917, em que pese, repito, o fato de não se dispor dos dados sobre as importações paulistas por vias internas, as quais, se porventura cresceram na mesma intensidade que as importações por cabotagem, certamente diminuiriam o provável “déficit” sugerido por Dean. Ainda assim, lembro que a produção de tecidos de algodão em 1917 era 129% maior do que a de 1914 e quase o dobro da produção de 1913, em termos físicos, e que essas exportações foram responsáveis por um terço das exportações de produtos industrializados entre 1914 e 1919.

Um fato adicional pode ainda reforçar mais a hipótese de que não tenha ocorrido desvio do consumo interno paulista. Os tecidos de algodão, como é sabido, foram os produtos cujas exportações mais cresceram no período, e descontando as exportações e somando as importações, à produção paulista (não computando as importações por vias internas, que são desconhecidas, e que certamente aumentariam a disponibilidade líquida), a resultante disponibilidade por habitante seria de cerca de 2,91 quilos em 1914-1915 e de cerca de 5,10 quilos em 1919-1920, ambos níveis elevados, se comparados com os de 3,8 (1938) ou de 3,9 (1950) para o Brasil, ou mesmo com os 3,5 quilos para o Brasil, em 1919-1920.⁶⁰

Não aceitando a hipótese de que o mercado interno de São Paulo não tivesse crescido, concordo entretanto com Dean, de que a tônica imprimida ao crescimento industrial desse período foi dada pelo aumento das exportações para o resto do país, fato que fica bastante evidente entre 1917-1918, com o agravamento da crise cafeeira. Pode-se notar ainda, que o crescimento industrial que se dá entre 1918-1919 não poderia ser causado por qualquer “descompressão” do consumo, mas sim,

⁶⁰ Para 1919-1920: produção física dividida pelo número de habitantes. Para os demais anos ver: “A demanda de tecidos no Brasil”. *Brasil Têxtil*, São Paulo, p. 7, abr. 1962.

fundamentalmente, pela extraordinária recuperação das exportações do café, que aumentam em 600.000 contos, atingindo o total de 950.000 contos em 1919.

No imediato pós-guerra, a indústria paulista se defrontaria com uma situação problemática, que deve ser examinada sob diversos ângulos. A forte acumulação de lucros gerados pela expansão da produção durante a guerra reclamava uma imediata transformação em inversões, tanto para reposição quanto para crescimento da capacidade produtiva, uma vez que certamente essa massa de lucros excederia de muito a simples taxa de reposição. Ao mesmo tempo em que a capacidade para importar resultante da guerra e da extraordinária recuperação dos preços do café em 1919 viabilizava a conversão desses lucros em investimentos, possibilitava também, a retomada dos níveis anteriores das importações de bens de consumo.

A relação entre importações de bens de capital e o valor bruto da produção industrial, que se apresentava em 1912-1913, com a alta porcentagem de 9,8% caía bastante durante a guerra, atingindo apenas cerca de 2,0%, recuperando-se em 1920-1921 (7,5%), baixando novamente em 1922-1923 (cerca de 4%), atingindo novamente níveis elevados entre 1924-1929, quando foram superiores a 7% em média, e chegando a 11% em 1925 (ver Apêndice Estatístico).

As importações de manufaturados (exclusive bens de capital) que durante a guerra perfaziam cerca de 12% da produção industrial, sobem para 28,5% em 1920, caindo para a média de 15% entre 1921-1923 (quando se contraem os preços do café e se desvaloriza o câmbio), permanecendo em média em torno de 26% no período 1924-1929 (36% em 1925), durante o qual se dá a notável expansão dos preços do café e a valorização cambial.⁶¹

⁶¹ O problema da valorização é atenuado em 1927-1929, com a criação da Caixa de Estabilização, em fins de 1926, que funcionava nos moldes da antiga Caixa de Conversão. (Conforme Villela e Suzigan, 1973, p. 155). A valorização trouxe ainda, como consequência negativa, a contração do papel moeda em circulação, que em 1925-1926 se reduz de 10% em relação aos níveis de 1924, retomando ao antigo nível, em 1927, com a criação da Caixa.

Este último período envolve o agravamento da contradição acima apontada: cresce a capacidade produtiva industrial, mas parte do incremento do nível da renda interna decorrente da expansão cafeeira é absorvida por aumentos nas importações, reforçando, então, o grau de capacidade ociosa. No caso da indústria têxtil algodoeira, por exemplo, o número de fusos e de teares aumentou em 40% entre 1920 e 1927-1928, ao passo que a produção cresceu apenas em 12%.

A inflação que vinha desde a guerra e que continua após o seu término, corroera o grau efetivo de proteção tarifária, fato que combinado com a valorização cambial, se traduziu em aumento das importações. Mas o efeito direto desse aumento deve ter afetado, relativamente mais, as outras indústrias do que a têxtil algodoeira: seu coeficiente de importações de tecidos, que fora de 25% antes da guerra, caíra para 8% entre 1914-1918, subindo para 11% em 1920 e se situando em cerca de 17% no período 1924-1928, muito abaixo portanto das demais indústrias, o que parece reforçar a hipótese do excesso de capacidade produtiva (e de produção), e não do excesso de importações sobre os níveis de produção.⁶²

O problema da indústria têxtil, na realidade, é agravado pela tentativa de sobrevivência de sua congênere do resto do país. Ambas são afetadas pela retomada das importações e ambas haviam ampliado seus níveis de capacidade produtiva. Tomando-se 1905 como índice 100 a capacidade de fiação do setor têxtil algodoeiro paulista saltava para 375 em 1921, e a de tecelagem para 377; no restante do país, a ampliação fora acentuadamente menor, atingindo os índices de 177 para as fiações e de 198 para as tecelagens (Stein, 1957, p. 101).

⁶² Na tentativa de quantificar o efeito do acréscimo das importações de bens de consumo sobre a produção industrial, estimei “novos” níveis de importações compatíveis com um coeficiente (importações de bens de consumo/valor da produção industrial) igual a 0,1543, que fora observado para a média 1921-1923. Mantendo-o constante no período 1924-1929 (o efetivo foi igual a 0,260) não alterando a soma “produção mais importações” de cada ano dessa série, e incorporando à produção, as “reduções” estimadas para as importações. O efeito decorrente dessa estimação dá como resultado um “novo” valor de produção industrial apenas 10% superior aos valores efetivos do período 1924-1929, mostrando com isso que o aumento das importações não teria afetado os níveis de produção, tão gravemente como se tem pensado. Como o resto do país teve em média um coeficiente de importações superior ao de São Paulo, é evidente que aquele efeito teria sido maior naquela região (ver Apêndice Estatístico).

Mesmo se tomarmos como base os elevadíssimos níveis de importações de equipamentos (para todo o setor têxtil) que se verificaram em 1913, o descompasso entre as duas regiões torna-se ainda mais notório: a média dessas importações, no período 1921 a 1923, equivalia, para São Paulo, a 84% dos níveis importados em 1913, enquanto que no restante do país, os níveis situavam-se apenas em 40%. Se em 1913 as importações paulistas de equipamentos têxteis equivaliam apenas a 48% das efetuadas pelo restante do país, no período 1921-1923 os volumes importados pelas duas regiões eram praticamente iguais. Por outro lado, a produção física de tecidos de algodão observada na média do período 1912-1913, apresentava-se, em 1922, com um crescimento de 161% para São Paulo, e de apenas 32% para o restante do país. Obviamente, a retomada mais acelerada da inversão têxtil nos anos de 1921-1923, provocaria, para ambas regiões, a necessidade de ampliação de seus níveis de produção, o que efetivamente se deu em 1923, quando, em relação a 1922, a produção de tecidos de algodão no resto do país passa de 409 a 451 milhões de metros e a paulista, de 217 a 488 milhões de metros.⁶³

Esta última cifra tem sido posta em dúvida pela maioria dos autores que estudaram esse problema, e tive o cuidado de examinar as principais publicações da mesma fonte, em anos posteriores, verificando que não existe nenhuma correção àquele dado. Em que pese o fato do número ser surpreendentemente grande e representar um acréscimo de 270 milhões de metros para a produção paulista daquele ano, esse incremento poderia ser diluído pelo decréscimo acumulado da produção do resto do país, que, entre 1924 a 1928, totaliza cerca de 389 milhões de metros, uma vez relacionada a variação da produção entre esse período e a média de 1922-1923.⁶⁴ Mesmo que essa cifra pudesse ser errônea, acredito que a verdadeira produção paulista, em 1923, deveria ter sido consideravelmente mais alta do que a verificada em 1922. O que reforça minha hipótese é que, de um lado, a produção paulista observada para a média dos anos de 1924 a 1928, situou-se cerca de 10% abaixo dos níveis

⁶³ Os dados foram obtidos das Tabelas 30, 46 e 58.

⁶⁴ Lamentavelmente, as exportações por vias internas não são conhecidas para esse período. As de cabotagem (de São Paulo para o resto do país), em toneladas, apresentam um aumento de 50%, se relacionadas a média de 1922-1929, com a média dos altos níveis observados durante os anos de 1915-1918: crescem, de 3,1 mil toneladas para 4,7 mil toneladas.

verificados em 1922. Por outro lado, se aquele dado fosse totalmente errado, e, portanto, a produção paulista daquele ano tivesse um nível “normal” de, digamos, 220-230 milhões de metros, a pergunta que permaneceria sem solução seria a seguinte: por que razão a produção paulista teria permanecido estancada (com um nível crescente de seu próprio mercado, mesmo se computados as crescentes importações) diante do acentuado declínio da produção do resto do país? E, finalmente, porque, nessa última região, a produção caiu tão fortemente?

Vejamos, em suas linhas gerais, o problema enfrentado pela expansão da indústria paulista de bens de consumo corrente, durante a década de 1920. De um lado, a acumulação de reservas financeiras durante a guerra pelas empresas industriais (tanto as de São Paulo como as de outras regiões) forçou um decisivo aumento do nível de inversão, no que expandiu consideravelmente a capacidade produtiva instalada dessa indústria. Isto, evidentemente, passava a exigir uma expansão equivalente do mercado para que aquela ampliação potencial pudesse se transformar em aumento efetivo da produção.

Entretanto, essa compatibilização não se realizou plenamente. Ao mesmo tempo em que a eliminação dos entraves às importações permitia notável aumento da entrada de novos equipamentos, propiciava também, grande expansão das importações de bens de consumo. Estes fatos ocorrem, tanto entre 1919-1920, e, mais especificamente, durante a valorização cambial de 1924-1926. Se, no primeiro desses períodos a expansão da capacidade produtiva não pode se transformar, em parte, na expansão efetiva da produção, implicando isso portanto num aumento da competição entre as empresas industriais, no segundo, a valorização cambial precipitou os preços dos bens importados, para baixo. Este fato, associado à deterioração que a inflação vinha causando às tarifas de importação, acarretava maior rebaixamento do “preço teto”. Com isto, a competição tendia a agravar-se.

Dado que os níveis de inversão foram relativamente maiores em São Paulo do que no resto do país, pode-se concluir que São Paulo obteve um maior grau de modernização industrial, aumentando-lhe, assim, as possibilidades de enfrentar a concorrência com a indústria das demais regiões.

O problema entretanto não termina aí. Ao mesmo tempo em que a indústria nacional era pressionada pelo aumento das importações de bens de consumo, há que se ter presente o fato de que a economia das demais regiões apresentava fraco desempenho, tanto no que se refere à produção industrial quanto à agrícola.⁶⁵ Isto fica mais claro, quando se comparam, por exemplo, as exportações (calculadas em libras esterlinas) de ambas as regiões, para o mercado internacional. Tomando-se a média anual do volume exportado na década de 1920, com a média verificada na década anterior, a economia paulista ampliara aquele fluxo em 33%, ao passo que o restante do país apresentara um medíocre incremento de menos de 1% em suas exportações (ver Tabelas 21 e 31).

Tabela 21
Comércio com o exterior
(Totais dos períodos (A) 1911-1920 e (B) 1921-1930)

Exportações e importações	São Paulo		Resto do país	
	Milhões de £	Índice	Milhões de £	Índice
1. Exportações totais	A 330,2	100,0	395,8	100,0
	B 439,7	133,2	399,4	100,9
2. Importações totais	A 160,6	100,0	429,3	100,0
	B 255,0	158,9	449,2	104,6
3. Saldos (1-2)	A 169,6	---	-33,5	---
	B 184,7	---	-49,8	---
4. Exportações de café	A 281,7	100,0	83,1	100,0
	B 398,3	141,4	162,7	195,8
5. Demais exportações (1-4)	A 48,5	100,0	312,7	100,0
	B 41,4	85,4	236,7	75,7

Fontes: *Anuário Estatístico do Brasil, 1939-1940*; Comércio Exterior pelo Porto de Santos (vários anos).

Em que pese o fato de que as exportações, a indústria e a agricultura de São Paulo cresceram mais do que no resto do país, o ritmo de crescimento de seu próprio mercado não foi suficiente para compatibilizar a elevada taxa de acumulação na indústria. Já mostrei antes (ver nota 62) que o efeito líquido dos acréscimos das importações de manufaturados pode ter afetado, apenas em cerca de 10%, os níveis da produção industrial paulista.

⁶⁵ Conforme Villela e Suzigan (1973, p. 43), é pequeno o aumento da produção agrícola para o conjunto do país, no período, ao contrário da notável expansão que ocorre na agricultura paulista, como mostrei no Capítulo 1. Considerando-se que a produção industrial do resto do país teve também um fraco desempenho, é possível se concluir que essa renda (do agregado "Brasil exclusive São Paulo") tenha tido um desempenho bastante sofrível nesse período.

Acredito que a agravante que passa a ocorrer na década de 1920, e especialmente após a valorização cambial de 1924, é que a economia do resto do país, além de não ter um bom desempenho de suas exportações, amplia ainda mais suas importações, fazendo com que seu déficit com o exterior nessa década fosse 16,3 milhões de libras maior do que o observado na década anterior. Isto, associado com o fato de que também o resto do país havia ampliado sua capacidade produtiva industrial e que seu mercado tinha um medíocre desempenho, certamente fez com que a concorrência se ampliasse, tanto nos mercados “internos” (cada indústria, em suas próprias regiões) como nos mercados “exteriores” (as indústrias das duas regiões competindo agudamente de forma inter-regional).

Vejamos alguns fatos referentes a esse problema. Em primeiro lugar, no que diz respeito à indústria têxtil algodoeira, a indústria paulista levou vantagem nessa competição, embora pagando o “preço” da estagnação, porém a altos níveis de produção; a do resto do país, pagou o “preço” com a queda da produção. Isto reforça minha hipótese sobre aqueles altos níveis de produção em 1923, ainda mais se considerando que os preços implícitos da produção paulista de tecidos de algodão foram mantidos entre 1920 e 1927 (situando-se mesmo abaixo, em termos relativos, dos preços dos tecidos importados do exterior), e os preços dos tecidos paulistas exportados para o resto do país apresentam queda, durante os anos da década de 1920, ao passo que as importações paulistas de tecidos provenientes do resto do país apresentam-se, durante o mesmo período, com nível relativo de preços crescente, em relação aos paulistas. Isto poderia significar, eventualmente, que a indústria do resto do país não teria condições para suportar a manutenção de seus preços, tanto quanto as indústrias de São Paulo.⁶⁶ O problema do aumento da

⁶⁶ A pauta de importações de tecidos do resto do país para São Paulo não é desagregada, o que impede saber se houve alterações nos tipos desse produto, ao longo desse período (por exemplo, de tecidos grossos e baratos, para finos e caros); entretanto, se excluídas as importações provenientes da Guanabara, é pouco provável que isso tenha ocorrido. Por volta de 1919-1920, os preços médios dos tecidos importados por São Paulo, das demais regiões, eram cerca de 50% inferiores aos preços médios da produção paulista, e tal diferença praticamente desaparece por volta de 1927-1928, parecendo indicar que o restante do país não teve condições de manter aquele nível relativo de preços mais baixos. Enquanto os preços da produção paulista sobem 21% entre 1920-1928, e o de suas exportações *caem* de 16% o das exportações provenientes do exterior sobem de 29% e os provenientes do resto do país sobem de 82%

competição inter-regional no setor têxtil algodoeiro foi, inicialmente, levantado por Stein, que relata diversos fatos concernentes a esse fenômeno:

- a) eliminação, pelos industriais têxteis, de alguns intermediários, tanto na compra do algodão como na venda de tecidos;
- b) saturação dos mercados rurais e regionais (principalmente Minas Gerais e Nordeste) para os tecidos grossos, que constituíam a maior parte da produção nacional;
- c) diversificação da produção, de tecidos grossos para médios e finos, de algumas grandes fábricas, principalmente da região sul do país;
- d) tentativa de ampliar as exportações de tecidos para os mercados sul-americanos (onde tiveram bem pouco sucesso, aliás);
- e) eliminação de concorrentes, como no caso drástico da Cia. Agro Fabril, que produzindo linhas para coser, foi forçada a vender seus ativos (provavelmente para a maior empresa do setor, segundo Stein), os quais foram fisicamente destruídos e atirados no Rio São Francisco, em 1927 (Stein, 1957, p. 114, 144-145).

O aumento do grau de integração, de modernização e da maior diversificação da produção, levado a efeito, principalmente pelas empresas do sul do país, deram-lhes, portanto, melhores condições para enfrentarem a concorrência inter-regional, Dean também apresenta fatos nesse sentido, como por exemplo, articulações cartelizadoras, compra de empresas falidas, e grande quantidade de falências, principalmente de empresas pequenas (Stein, 1957, p. 131-133, 147-150).

Agrego ainda outro fato que parece muito sintomático da luta pela conquista de “mercados exteriores”: as exportações de manufaturas paulistas para o resto do país, como porcentagem da produção industrial de São Paulo, passam de 8,5% entre 1919-1923 para 15,1% entre 1924-1928 e as exportações de manufaturas do resto do país para São Paulo, também relacionadas ao valor da produção industrial paulista, passam de 4,1% para 6,4% no mesmo período. Essas exportações são as realizadas via cabotagem, e não se dispõe de dados sobre as exportações por vias internas (ver apêndice estatístico). Entretanto, se fosse mantida nesse

período, a relação verificada entre as exportações por cabotagem e as exportações por vias internas entre 1914 e 1920, que fora de quase 50%, no caso de São Paulo, essas exportações totais teriam atingido níveis tão grandes como os verificados durante a primeira guerra.

Como se pode verificar (Tabela 23) as exportações paulistas (não se considerando o caso dos fios de algodão) apresentam comportamento distinto das exportações do resto do país: caem no após-guerra, durante o período de “reajustamento das importações” (1919-1920) e da crise de 1921, aumentando vigorosamente à medida que a atividade industrial se recupera dos níveis relativamente baixos de 1920-1921. As exportações do resto do país para São Paulo, entretanto, apesar de crescerem já a partir de 1919-1920 (não se considerando o caso dos tecidos de algodão) não conseguem atingir níveis absolutos de grande expressão.

Esse “reajustamento” das importações pode assim ser resumido:

Tabela 22

	Variações entre as médias de 1914-1918 e de 1919-1920		Saldos acumulados da balança comercial (milhões de £)	
	Exportação	Importação	1914-1918	1919-1920
São Paulo	163%	174%	58,0	58,6
Resto do país	21%	69%	19,5	-19,4

Sobre o declínio das exportações, ver Tabela 33 no Apêndice Estatístico.

Estes fatos parecem conduzir à confirmação de duas hipóteses: por crescerem já a partir do imediato pós-guerra, poderia significar que o “reajustamento das importações” de 1919-1920 teria afetado mais intensamente a indústria do resto do país, exatamente no momento em que as exportações do resto do país, para o mercado internacional, entram em declínio, certamente originando uma crise de demanda para bens de consumo manufaturados de produção nacional, acentuando assim a possibilidade de diminuição do grau de utilização da capacidade produtiva de sua indústria e sofrendo mais agudamente essa crise. Ao mesmo tempo, o fato de que não conseguem atingir níveis absolutos maiores, parece mostrar uma debilidade da indústria do resto do país na competição com a paulista, tanto no que se refere à possibilidade de uma tomada maior do mercado paulista, quanto à consolidação de seu próprio mercado.

Tabela 23
Estado de São Paulo: comércio (por cabotagem) com o resto do país
(toneladas)

Médias anuais	Fios de algodão		Tecidos de algodão (a)		Tecidos de juta (b)		Calçados		Chapéus	
	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.
1914-18	50	11	2886	2114	2539	41	311	28	215	16
1919-21	256	112	2002	1385	2053	50	206	30	138	63
1922-28	503	151	4717	2853	2819	197	617	94	289	57

Fonte: Comércio de cabotagem pelo Porto de Santos, São Paulo.

(a) predominantemente de algodão; (b) tecidos e sacos.

Em resumo, a problemática enfrentada pela indústria paulista nesse período, se deve, em primeiro lugar, ao descompasso entre a alta inversão ampliadora da capacidade produtiva e a expansão de seu próprio mercado e, secundariamente, aos efeitos decorrentes do reajustamento do coeficiente de importações de bens de consumo. Esses dois efeitos, combinados com o crescimento menor dos mercados das demais regiões imprimiram à indústria paulista um ritmo de crescimento pouco menor do que o observado na década anterior. Mesmo assim entretanto, a taxa média anual do crescimento da produção industrial paulista, no período de 1920 a 1928, que foi de 6,6% (ou 5,7% se tomada a base no ano de 1919), pode ser considerada satisfatória, mesmo quando comparada com a taxa média anual estimada para o período de 1911-1913 a 1919.⁶⁷

Se excluído o período 1924-1926, em que efetivamente os níveis de produção de outros tecidos e de vários produtos, como por exemplo, os calçados, chapéus, álcool e carnes frigorificadas, caem em alguns desses anos (mais especificamente em 1925 e 1926), a rigor, a crise têxtil teve o seu peso maior no problema já referido dos tecidos de algodão: os demais tecidos apresentam crescimentos significativamente altos entre 1919 e 1928 (algodão: 9%, lã: 285%, seda: 955%, e os tecidos de juta, se relacionados não à base de 1919 onde há crise no setor, e sim ao alto nível de 1918, crescem 103% entre esse ano e 1928). Há que se esclarecer, contudo, que as altas taxas verificadas para a lã e a seda ocorrem exatamente no período áureo da expansão desses segmentos, e seus níveis

⁶⁷ Ver no Apêndice Estatístico, as notas explicativas sobre os índices do crescimento industrial de São Paulo

absolutos de produção eram pequenos antes de 1920; a expansão da juta, por outro lado, está calçada pela expansão das safras cafeeiras a partir de 1924. As queixas da indústria têxtil algodoeira contra a corrosão tarifária e a competição dos tecidos importados, encontrariam eco apenas em 1929, ano em que seus níveis de produção eram praticamente os mesmos de 1918 (149 e 147 milhões de metros, respectivamente).⁶⁸

Os dados abaixo, extraídos do apêndice estatístico, mostram bem a evolução industrial do período, no que se refere à produção têxtil, de vestuário e alimentar:

Tabela 24
Índice da Produção Física Industrial do Estado de São Paulo
(base: 1920 = 100)

	Índice A	Índice B (Índice A, exclusive tecidos de algodão)
	(10 produtos) ⁽¹⁾	
1918	78,7	78,6
1919	93,0	92,3
1921	102,5	99,9
1922	114,7	113,5
1923	188,1 ⁽²⁾	136,4
1924	131,6	137,1
1925	118,1	123,5
1926	130,2	131,8
1927	144,1	168,6
1928	169,1	215,7

(1) Dado o diferente comportamento da produção têxtil algodoeira e seu peso na produção industrial paulista (21,4% em 1919) construí dois índices. O primeiro é constituído por 10 produtos: quatro tipos de tecidos, calçados, chapéus, cerveja, álcool e aguardente, açúcar e carnes frigorificadas. O segundo exclui desses 10 produtos, os tecidos de algodão; esses 9 produtos restantes representavam 30,6% da produção industrial paulista em 1919, e o índice agregado (10 produtos) totaliza assim 52% da produção industrial. O "resíduo" (48%) foi deduzido por deflação e não está incorporado nos índices "A" e "B" (ver Apêndice Estatístico).

(2) O alto volume de produção de tecidos de algodão é o responsável por esse elevado crescimento.

O restante da produção industrial (não compreendida no índice A) representava em 1919 cerca de 48% da produção total manufatureira, e parece não ter crescido no mesmo ritmo (os índices são: 82,1 em 1918, 110,4 em 1919 e 164,3 em 1928), se minhas estimativas estiverem pelo

⁶⁸ Conforme Luz (1961, p. 194), as tarifas foram reajustadas em 9 de janeiro de 1929 pelo decreto 5650.

menos aproximadas da realidade (ver apêndice estatístico).⁶⁹ Esse “resíduo” abarca cerca de 11 % da produção têxtil e de vestuário, 48% da produção alimentar e o total da produção dos demais ramos, e estimei seu crescimento, deflacionando seu valor de produção por um deflator implícito obtido através do índice B.

Parece assim que, excluídos os produtos dos índices A e B (mais tipicamente produtores de bens de consumo) o restante da produção industrial (nele incluída a indústria metalúrgica, química e outras mais tipicamente produtoras de bens de produção) teria crescido menos do que aqueles, em que pese o fato de que, em meados da década se instalam novos compartimentos produtivos de bens de produção, como o da fabricação do raion, de cimento, de aço, etc. A implantação da indústria do cimento e do aço, dados os problemas de tecnologia, dimensão de escala de produção e dos custos, bem como do montante de inversões que tais produtos requerem, somente teria condições positivas para sua implantação quando o Estado, através da política econômica criasse condições favoráveis para isso, o que efetivamente se deu após 1918.

Com efeito, uma série de medidas legislativas são tomadas pelo governo federal nesse período, criando uma série de incentivos para esses dois ramos produtivos: isenção de imposto de consumo, isenção do imposto de importação para máquinas e equipamentos para essas indústrias, tarifas (ferroviárias e marítimas) fortemente subsidiadas para o transporte de matérias-primas e bens de capital (de produção nacional, ou estrangeiros, desde que não tivesse produção similar interna). Ao mesmo tempo que dava tais incentivos, o governo criava algumas exigências, como a da utilização de matérias-primas nacionais (desde que possível, é claro), a de que o emprego de mão-de-obra nacional nessas plantas fosse

⁶⁹ A contradição no movimento dos índices “resíduo” (110,4 para 100,0) e “A” (93,0 para 100,0) entre 1919-1920 poderia ser decorrente do efeito de reajustamento das importações, cujo impacto maior não se deu na produção correspondente ao índice “A”, e sim, principalmente, sobre produtos metálicos, químicos e outros. Entre 1919-1920 as importações de tecidos como as dos outros manufaturados duplicam, porém, enquanto o coeficiente de importações/produção para os tecidos passam de 7% em 1919 para 14% em 1920, o das demais manufaturas (exclusive alimentos e têxteis) passam de 29% para 55%, impondo portanto um impacto maior a essas manufaturas. O aumento de 24% nas importações de alimentos foi fortemente influenciado pelas importações de vinho, cujo volume físico duplica nesses anos.

pelo menos de 50%, e ainda a obrigatoriedade da venda (30% no caso do cimento e garantia de compra de 1/3, no caso do aço) de parte da produção ao governo, aos preços externos mais a tarifa e “demais despesas”, o que significava, na realidade, antes reserva de mercado, que restrição. No caso do aço, um incentivo adicional beneficiou várias empresas: a concessão de empréstimos a longo prazo e a baixos juros.

Contornada a questão dos altos custos, pelo Estado, garantia-se a lucratividade do empreendimento. Evidentemente, dado o vulto das inversões e (embora com alto grau de proteção tarifária e de subsídios) os riscos que tais empreendimentos envolvem, parece claro que a participação do capital nacional nessas plantas estaria limitada ou a empreendimentos pequenos (mesmo para a época) ou a simples “participação acionária”.

No caso do cimento, com a instalação da Cia. Brasileira de Cimento Portland em 1924 em São Paulo, com inversões predominantes de capital estrangeiro (70% do capital) esse problema ficava resolvido. Iniciada a produção em 1926, com 13 mil toneladas, passava já em 1929 a 96 mil toneladas, representando isso cerca de 15% do consumo aparente nacional, muito embora a fábrica tivesse uma capacidade instalada para produzir 200.000 toneladas.

No caso do aço, se excluída a planta da Belgo Mineira que se instala em 1921 em Minas Gerais, adquirindo uma pequena siderúrgica nacional e ampliando-a consideravelmente, parece ter predominado o capital nacional nas plantas menores. Três plantas (Belgo Mineira, Morro Grande e a Cia. Brasileira de Mineração e Metalurgia, esta em São Paulo), produziam cerca de 96% do total de lingotes de aço, com predominância da Belgo Mineira, que perfazia 50% da produção nacional. A Morro Grande tinha uma planta em Minas Gerais onde produzia o ferro gusa e outra planta no Estado do Rio de Janeiro, onde transformava o gusa em aço. A Cia. Brasileira de Mineração e Metalurgia, em São Paulo, produzia e laminava aço (provavelmente utilizando sucata). Essas três empresas praticamente monopolizavam o mercado nacional de lingotes, e suas estratégicas localizações permitiam inclusive uma divisão regional de mercado.

A produção paulista de lingotes de aço, que era de 4,5 mil toneladas em 1924 passava a 8,9 mil toneladas em 1929 e a média produzida entre 1924 e 1927 equivalia a 83% da produção nacional de lingotes, baixando essa porcentagem para cerca de 1/3, à medida que a Belgo Mineira e outras expandiam a produção. Além daquela empresa paulista (que eu diria, de porte pequeno para médio), várias outras empresas menores se instalaram em São Paulo, com produção de lingotes equivalente a pouco menos de 10% do total, produzido em São Paulo.⁷⁰

Embora já antes da primeira guerra o Estado Brasileiro tivesse legislado sobre a concessão de incentivos para a implantação das chamadas indústrias básicas, creio que o condicionamento causado às importações estratégicas de bens de produção durante a guerra pode muito bem ter provocado o início de uma “tomada de consciência” para com a necessidade dessa instalação industrial.⁷¹ Por outro lado, não se pode ignorar que as próprias condições do crescimento industrial em São Paulo estavam implicitamente “reclamando” a diversificação da estrutura industrial, mais especificamente, através da implantação dos departamentos produtores de bens de produção, a fim de que o processo de acumulação industrial pudesse saltar para níveis maiores, ampliando dessa forma os mercados mútuos da indústria.

Meses antes do histórico outubro de 1929, os principais centros financeiros mundiais de Londres e Nova Iorque já mostravam sintomas de inquietação diante da especulação bolsista que então se desenvolvia e, obviamente, não poderiam deixar de lançar algum reflexo nas economias subdesenvolvidas. Por outro lado, as alterações na situação monetária e

⁷⁰ A legislação referente a esses setores é a que segue: (cimento) Decreto 16755 de 31 de dezembro de 1924; (aço) Decretos 12.943 e 12.944 de 30 de março de 1918, Decreto 15.188 de 21 de dezembro de 1921, Decreto 4.422 de 28 de dezembro de 1921, Decreto 15.595 de 9 de agosto de 1922, Decreto 16.214 de 28 de novembro de 1923 e Decreto 4.801 de 9 de janeiro de 1924, conforme Luz (1961, p. 188-191) e Peláez (1972, p. 202). As demais informações utilizadas (quanto ao cimento e ao aço) foram extraídas das seguintes fontes: do citado trabalho de Peláez (p. 143-169, 197-202); Villela e Suzigan (1973, p. 175-177, 351-353); Baer (1970, p. 79-90) e Pestana (1927, p. 3-7). Para uma síntese da história da siderurgia em São Paulo, ver também o trabalho de Felícissimo Jr. (1969).

⁷¹ As medidas, entretanto, não tiveram maior consequência. Ver, a respeito, Luz (1961, p. 188-191).

de crédito no Brasil, entre 1928 e 1929, no sentido de um retorno à estabilização, provocava uma restrição nos meios de pagamento, cujo montante se contrai em 1929, caindo para 94% dos níveis de 1928.⁷²

A situação de expectativa inquietante em que se encontrava a cafeicultura no início de outubro de 1929, diante da perspectiva de um iminente desastre do comércio cafeeiro e os aspectos depressivos acima apontados, antes, repito, da eclosão do colapso da Bolsa de Nova Iorque na segunda quinzena de outubro de 1929, já configurava um clima pouco favorável à expansão industrial. Após a eclosão da crise externa, com a precipitação dos preços do café para a baixa, eclode a crise interna, confirmando dessa forma a depressão que já era latente. Como demonstraram vários de nossos historiadores, mesmo que não ocorresse a crise mundial naquele momento, dificilmente a economia cafeeira sairia ileso de sua própria e independente crise de superprodução, arrastando consigo, em certa medida, o seu subordinado parque industrial.⁷³ A partir desse momento, a indústria teria de buscar “caminhos mais autônomos”, o que conseguiria, ainda que um tanto precariamente, dentro do próprio transcorrer da crise dos anos de 1930.

2.3 Principais mudanças na estrutura produtiva industrial

Qualquer tentativa de aprofundamento da análise das modificações da estrutura produtiva industrial, no período anterior a 1930 tanto para São Paulo como para o Brasil, torna-se extremamente difícil, por duas razões principais. A primeira, e talvez a mais importante, se deve ao fato de que o período 1920-1930 não é coberto por levantamentos censitários e os indicadores de que se dispõe apontam exatamente para esse período, como sendo aquele em que ocorrem as principais mudanças com a implantação ou expansão de alguns compartimentos industriais

⁷² As séries monetárias para o período estão em Villela e Suzigan (1973, p. 412, 413).

⁷³ Sobre a impossibilidade de que o sistema de Defesa Permanente do café pudesse manter ainda por mais tempo, a privilegiada situação brasileira que vigorava até antes da crise, consulte: Furtado (1961, cap. 30) e Delfim Netto (1966, p. 128-136). O citado trabalho de Taunay (v. 13), principalmente nos capítulos XV e XVIII a XXII apresenta muitos depoimentos e informações, tanto sobre a expectativa dessa crise como de sua própria eclosão.

mais complexos e dinâmicos: indústrias químicas, de produtos metalúrgicos e de cimento.⁷⁴

O segundo tipo de dificuldade, mesmo para o período coberto por censos, que são os anos de 1907 e de 1919, prende-se ao fato de que as mudanças ocorridas na estrutura industrial não são plenamente “visíveis”, se a análise é feita em termos de ramo “fechado” (a dois dígitos), chegando mesmo a apresentar aparentes contradições no tipo de mudança visível.⁷⁵ Por esse método, indústrias como a alimentar, a de bebidas e de fumo, das mais simples por sinal, aumentam seu peso relativo entre 1907 e 1919 (passam de 23,5% para 37,0% do total) enquanto outras, como a química, metalúrgica e de minerais não metálicos diminuem seu peso relativo em São Paulo. Não fossem as peculiaridades da formação industrial brasileira no período, esses fatos poderiam conduzir a uma enganosa visão de um suposto retrocesso nas mudanças do perfil industrial.

Em termos de ramos, as principais modificações visíveis são as verificadas na indústria de material de transporte, cuja produção, que perfazia 0,5% do total em 1907, passa para 2,1% em 1919, assim como o ramo de perfumarias, sabões e velas, que de 0,8% passa para 2,1% no mesmo período. Considerado o extraordinário crescimento verificado no período, para a indústria como um todo, essas mudanças apontam claramente uma expansão mais que proporcional para esses ramos. A indústria têxtil, que totaliza 38,7% da produção industrial, “cai” para 29,3% em que pese a notável expansão de sua produção física, bem como o fato de que, em 1907 representava 26,3% do total da indústria têxtil brasileira e, em 1919, essa cifra era de 36,6%. A única explicação possível para isso reside no fato de que outros ramos cresceram muito mais do que o têxtil, como por exemplo a indústria alimentar, que passa de 19% para 31% no mesmo período.

⁷⁴ Deve-se lembrar da precoce implantação da indústria de máquinas e equipamentos para o café, que se dá nas últimas décadas do século XIX (ver Capítulo 1). Entretanto, sua reduzida dimensão impede que se lhe atribua um caráter de importância maior no setor industrial.

⁷⁵ As informações correspondentes estão no Apêndice Estatístico.

As razões desse crescimento excepcional da indústria alimentar, ao que tudo indica, residem principalmente tanto no atraso em que se deu a “substituição de importações” desses produtos (e no próprio atraso da expansão da agricultura produtora de alimentos, uma vez que é após 1905 que se dá seu maior desenvolvimento), como no relativo atraso e peculiaridade do processo de urbanização brasileira, considerando-se que a parte mais “moderna” dessa indústria alimentar (para o período, evidentemente), como o refino de açúcar, frigorificação de carnes, conservas de vegetais, leite congelado, e outros, constituía classes de produtos tipicamente urbanos.⁷⁶

Considerada a pequena dimensão dos compartimentos industriais de maior complexidade tecnológica e de vinculação marcante como produtores de bens de produção (e também de consumo durável), não resta qualquer dúvida que a expansão industrial verificada em São Paulo, até 1930, foi decisivamente calcada no crescimento dos ramos mais vinculados à produção de bens de consumo não durável (ver Tabela 23). Embora o primeiro desses compartimentos tenha diminuído sua participação no total manufatureiro, entre 1907 e 1919 (passam de 18,5% para 15,0% em São Paulo, caindo muito mais no resto do país), cabe esclarecer que seu desempenho, entretanto, deve ser considerado bastante satisfatório. Note-se, pela Tabela 23, que no caso específico de São Paulo, essa diminuição do peso relativo é explicada pelo crescimento maior do segundo compartimento, ao contrário do que ocorre no resto do país, onde seu crescimento é simplesmente medíocre – se admitida uma taxa inflacionária em torno de 100% para o período 1907-1919 – assim como o crescimento nominal das indústrias “mais simples” (indústrias de tipo B, na Tabela 25), no resto do país é também sensivelmente inferior ao observado em São Paulo.

⁷⁶ Refiro-me ao alto grau de dispersão urbana no Brasil, como já mostrei no Capítulo 1 (Tabela 9). A acelerada expansão da indústria alimentar entre 1907 e 1919 é coerente com o aumento da população urbana; sua expansão (em termos nominais) em São Paulo, naquele período, foi cerca de três vezes maior do que a expansão dessa indústria no resto do país. Tomados os censos de 1900 e de 1920, a capital de São Paulo tinha um aumento populacional superior a 142% enquanto que as demais capitais brasileiras, em média, aumentavam de 61%.

O caso específico do estado da Guanabara, como se depreende do exame da citada tabela, mostra claramente a inflexão a que foi submetido esse estado, pela decadência cafeeira de sua região tributária e pela larga dependência externa de seu abastecimento de alimentos e matérias-primas. Não é de se estranhar, portanto, que esse estado tenha apresentado, entre 1900 e 1920, o menor crescimento demográfico verificado entre todos os demais Estados, com exclusão de Sergipe.

Além dos já apontados problemas decorrentes da falta de conhecimento técnico, de maior risco do investimento e, em muitos casos, de dimensões mínimas de escala de produção, o relativo retardamento da implantação e expansão das indústrias mais complexas, como a química, a metal-mecânica, e outras, parece, em grande parte, ter sido causado por dois tipos de contradições ocorridas durante a primeira guerra e a década de 1920. Penso ainda, que os obstáculos decorrentes de tais contradições foram muito maiores nas demais economias do resto do país (inclusive no próprio estado da Guanabara) do que em São Paulo, dadas principalmente as menores dimensões absolutas de seus mercados regionais e de seus potenciais de acumulação.

Tabela 25
Estrutura e expansão da indústria de transformação entre 1907 e 1919

Regiões	Participação regional %						Part. setorial (%) Ind. "A"/Total		Crescimento nominal da produção: 1907 = 100		
	Ind. "A"		Ind. "B"		Total		1907	1919	Ind. "A"	Ind. "B"	Total
	1907	1919	1907	1919	1907	1919					
São Paulo	18,0	42,7	15,5	30,1	15,9	31,5	18,5	15,0	695	890	854
Guanabara	35,2	26,1	29,2	20,2	30,2	20,8	18,8	13,9	220	315	298
Demais estados	46,8	27,2	55,3	49,7	53,9	47,7	13,9	7,3	200	411	382
Brasil	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	16,1	11,1	298	457	432

Fonte: *Censo Industrial*, 1097, 1920, 1950 (dados retrospectivos de 1920)

(1) "A" compreende as seguintes indústrias: minerais não metálicos, metalúrgica, mecânica, mat. de transporte, papel, borracha, química e farmacêutica; "B" compreende os demais ramos.

(2) Compatibilizei o *Censo de 1907* com o de 1919, incluindo neste último a produção açucareira.

(3) Censo de 1920 "ajustado" com a produção açucareira.

A primeira contradição, que ocorre durante a primeira guerra, refere-se ao fato de que, se por um lado as restrições ao fluxo de

importações favoreceram a expansão dos setores mais simples da produção industrial, por outro lado, essa mesma restrição atingiu profundamente a possibilidade de suprimento de insumos mais “nobres” ou mais complexos, e de bens de capital, impedindo dessa forma a implantação de alguns dos compartimentos mais complexos. Cabe destacar ainda, que por volta de 1914 a expansão da rede de eletricidade em São Paulo facultava ainda mais essa expansão industrial, uma vez que esse suprimento energético diminuía as cargas de capital necessárias à implantação das indústrias mais mecanizadas.

A experiência acumulada durante a primeira guerra, principalmente pelas oficinas mecânicas que se dedicaram à reparação ou mesmo construção de peças e de equipamentos simples, poderia ter frutificado muito mais na década de 1920, não fosse outro tipo de contradição que nela ocorre.⁷⁷ Da antiga restrição quase absoluta daquele fluxo de importações, a economia passa a contar com uma ampla retomada daquelas importações, o que, em parte se constitui em barreiras à instalação de indústrias produtoras desses mesmos bens.

Em que pese isso, a política cambial e monetária vigente de 1921 a 1923 e de 1927 a 1929, que se traduz em desvalorizações cambiais e em expansão de meios de pagamentos, bem como as políticas específicas de incentivo às indústrias de cimento e de siderurgia que são instituídas principalmente a partir de 1924, superam o problema da excessiva capacidade para importar, e permitem a implantação de várias unidades produtoras desses ramos industriais mais dinâmicos e complexos: a siderurgia, o cimento, fibras químicas para a indústria têxtil, equipamentos agrícolas, equipamentos têxteis (principalmente teares), equipamentos para a pequena indústria do açúcar, etc.

Esses investimentos realizados na indústria paulista, nesse período, estariam destinados a cumprir papel extremamente importante

⁷⁷ No trabalho de Dean (1971, p. 124-126) há uma relação nominal de empresas produtoras de equipamentos. Consultei também os trabalhos de Varlot (1964, cap. VI), sobre a indústria de máquinas têxteis e o de Queda (1972, p. 169), sobre a indústria açucareira, trabalhos esses que mostram os esforços que se iniciam na década de 1920, para a fabricação desses equipamentos.

em termos de aumento da autonomia desse parque industrial, mormente durante a depressão dos anos da década seguinte, onde, diante de nova e mais profunda restrição da capacidade para importar, contariam a seu favor com ampla reserva de mercado que lhes garantiria um acentuado crescimento diversificado.

Na análise interna dos ramos industriais, também são poucas as modificações da estrutura que podem ser observadas no período. Ainda que de pequeno valor absoluto, elas representam entretanto uma verdadeira “preparação do terreno” para o que seria mais tarde a diversificada indústria paulista. Cito especificamente as transformações verificadas na indústria têxtil, com o desenvolvimento da produção de tecidos de lã, de seda natural, de raion e de tecidos ele malha, criando condições de expansão mútua com setores da agricultura e da indústria química.

As transformações verificadas dentro da indústria de alimentação desencadearam iguais efeitos, pelo maior desenvolvimento da refinação do açúcar, produção de conservas de vegetais e animais, extração e refino de óleos vegetais, etc. Na própria indústria metalúrgica, a produção de fundição e laminação, a produção das oficinas mecânicas e a incipiente produção de bens de capital, que já em 1919 perfaziam 34% do valor da produção total metalúrgica de São Paulo, passavam a 38% em 1928 e quase duplicariam essa porcentagem no decorrer da década seguinte.

Além da autonomia relativa já apontada, em termos de criação de mercados mútuos e complementares à indústria paulista, isto também significava a preparação das bases para a futura consolidação de seus “mercados exteriores”: São Paulo modernizara e diversificara seu parque industrial, não ocorrendo o mesmo com a indústria do resto do país.

3

Alguns aspectos da concentração industrial

As peculiaridades inerentes à formação industrial no chamado mundo subdesenvolvido e, particularmente, as especificidades da economia brasileira criam dificuldades apreciáveis para a análise e a interpretação do fenômeno da concentração industrial, tanto no que se refere ao seu aspecto “regional”, quanto ao relativo à concentração em termos das unidades produtoras.

Em primeiro lugar, destaco o fato de que a implantação industrial no Brasil efetuada até o início do século XX não pode ser comparada com os “processos clássicos” de industrialização. Este assunto foi bastante estudado na Teoria do Desenvolvimento Econômico e não cabe, dentro dos contornos deste trabalho, senão lembrar que nossa economia não percorreu os mesmos “caminhos” históricos, no que se refere tanto aos aspectos institucionais quanto à própria evolução das relações de produção. Mesmo no que se refere ao contexto latino-americano, as especificidades históricas e estruturais imprimiram diferenciações apreciáveis em cada país ou grupo de países.

Em segundo lugar, os principais estudos sobre o tema da concentração industrial, hoje existentes, foram feitos tomando em conta observações de países de capitalismo avançado ou maduro. Mesmo quando os trabalhos são referidos aos países subdesenvolvidos, dizem respeito a momentos históricos em que a industrialização já se encontra em etapas mais avançadas.

Quero dizer com isso que são muito grandes as dificuldades que se apresentam quando se pretende investigar esse problema na indústria brasileira até 1930. Não se conta com “modelos históricos” pelo menos

aproximativos (aos países desenvolvidos, evidentemente) e muito menos com teorizações (sobre a concentração industrial) que pudessem ser utilizadas para esse período da economia brasileira.¹

É diante dessas dificuldades que tento apresentar alguns traços mercantes – e a meu juízo fundamentais – que poderiam eventualmente “explicar” nossa precoce concentração industrial (em termos de empresas), bem como os fatos que demarcaram as raízes e a evolução do processo de concentração regional.²

Além de ter sido retardatária, a formação industrial brasileira adquire outra peculiaridade decorrente da própria dimensão “continental” do país: ao comportar “economias regionais” com tênues interligações, engendrou uma indústria relativamente menos concentrada em termos espaciais, até o início do século XX. Quanto à concentração de empresas, este trabalho tentará mostrar que já era acentuada, quer se examine a questão pelo lado dos ramos industriais, quer se examine pelo lado da produção industrial de cada um dos estados.

As exceções a essas duas “regras gerais” (menor concentração regional e maior concentração de empresas) serão tratadas ao longo das duas seções seguintes, tornando-se claro que a primeira é devida, principalmente, ao atraso na formação de um mercado nacional, e a segunda – bastante complexa, por sinal –, principalmente a problemas tecnológicos e de mercados locais.³

1 A teorização que mais corresponde ao caso brasileiro está contida naquilo que se denominou de “pensamento cepalino”. O trabalho de J. M. C. de Mello (1975), tratando o desenvolvimento brasileiro como um caso de “capitalismo tardio”, constitui uma importante contribuição crítica a esse enfoque. Uma bibliografia básica sobre o assunto pode ser vista no trabalho acima citado. Quanto aos problemas teóricos que envolvem tanto os aspectos do fenômeno da concentração industrial quanto os decorrentes da problemática da competição entre as pequenas e médias empresas e o oligopólio, devo citar, pelo menos, os excelentes trabalhos, que se bem não se apliquem plenamente ao caso brasileiro, no período por mim estudado, fornecem importantes pistas para o seu estudo: o de Labini (1966) e o de Steindl (1952). Como leitura mais específica sobre o problema de concentração industrial, também constituem trabalhos importantes, os livros de Utton (1971) e o editado por Yamey (1973).

2 Como se depreende da leitura deste texto, o problema da concentração regional está sendo tratado ao longo do trabalho. Na parte final deste Capítulo, tento resumi-lo, em seus aspectos mais específicos à indústria.

3 O problema das indústrias voltadas para mercados locais e para mercados mais amplos, no contexto brasileiro, foi inicialmente tratado por Castro (1971), no ensaio sobre “A industrialização descentralizada” e por Singer (1968), principalmente nos capítulos referentes a Porto Alegre e Blumenau.

Este assunto será apresentado em dois “cortes”: o primeiro (seção 3.1) se refere aos aspectos mais específicos da concentração de empresas; o segundo (seção 3.2) versará sobre o processo de concentração regional de São Paulo.

As dificuldades de reconstituição histórica do processo de concentração industrial no Brasil levaram-me a conduzir a análise em dois “momentos”. No primeiro, tento apresentar o quadro geral da indústria no início do século (1907), e, embora faça algumas considerações sobre sua gênese, não se trata, de forma alguma, de tentar uma explicação mais aprofundada. No segundo, que abarca o período que segue até 1929, tento apresentar a análise do movimento, tanto no que se refere às mudanças na concentração de empresas, quanto ao processo de concentração regional da indústria.

3.1 A concentração industrial em termos de empresas

Examinado o processo histórico de nossa formação econômica, concluo que os fatores que determinaram e possibilitaram a dinâmica específica do processo de concentração industrial de empresas foram, fundamentalmente:

- a) a inexistência de um mercado nacional integrado;
- b) a dinâmica de cada uma das economias regionais e sua estrutura de concentração da propriedade e da renda; e
- c) os problemas decorrentes da relativa rigidez tecnológica. Passo em seguida a examiná-los.

A primeira questão deve ser vista sob dois ângulos: o da competição com produtos nacionais de outras regiões e o da competição com produtos importados. Nesse sentido, em que pese o fato de que nossa formação urbana tenha se delineado de longa data, configurando os principais núcleos urbanos no litoral, a predominância de atividades econômicas primárias forçava o surgimento de outros centros importantes, interiorizados. No primeiro caso, devem-se destacar as grandes distâncias marítimas entre Norte/Nordeste, Nordeste/Leste, Leste/Extremo Sul, que encareciam muito os custos de transporte de mercadorias nacionais, dificultando a permeabilidade inter-regional dos mercados. Esse fato, entretanto, não impedia a “abertura” desses

mercados litorâneos – fosse no Norte, no Leste ou no Sul – à entrada de produtos estrangeiros.

Em que pese isso, as maiores distâncias marítimas permitiam a implantação de grandes empresas, cujos mercados tinham amplitude maior, se bem que ainda de âmbito regional, e sempre condicionados a um grau mínimo de proteção aduaneira, ante os produtos similares provenientes do exterior. Salvo nos casos que exemplifico mais adiante, raras eram as indústrias localizadas nas regiões mais distantes que contavam com uma dimensão multirregional ou nacional.

Situação um tanto distinta ocorria em relação aos núcleos mais interiorizados: as dificuldades ou grandes distâncias para o acesso no sentido litoral-interior criavam barreiras naturais adicionais que reforçavam a proteção (por custos diferenciais de transporte) às atividades industriais aí localizadas, abrigando-as tanto da competição com os produtos importados – em menor medida, é claro – quanto da concorrência com produtos nacionais de outras regiões ou mesmo de outros locais da mesma região, porém relativamente mais distanciados. Quer dizer: beneficiavam-se, assim, de uma dupla proteção. Um exemplo bastante flagrante disso pode ser verificado no estado de Minas Gerais, com as cidades do “Triângulo Mineiro” e as da sub-região de Montes Claros ou as da sub-região de Juiz de Fora: quanto mais interiorizadas fossem essas cidades, maiores condições surgiriam para que o implante industrial se desse de forma nitidamente espraiada, permitindo que se produzisse “localmente” uma ampla variedade de bens, ressalvadas as possíveis restrições da tecnologia ou da ausência local de insumos fundamentais para essa produção.⁴

Dessa forma, predominaram em Minas Gerais a pequena e a média empresa, em seu mercado interiorizado, mas as regiões desse estado que são mais próximas ao estado de São Paulo ou à região do Rio de Janeiro teriam limitadas possibilidades se tentassem implantar

⁴ A palavra “localmente” deve aqui ser entendida em um sentido mais elástico, significando tanto a implantação de pequenas indústrias e/ou artesanatos em locais mais restritos (pequenas localidades), quanto a implantação de médias empresas que atendessem a um mercado local um pouco mais ampliado, representado, no caso, por um conjunto de pequenas localidades. Sempre que tais mercados “locais” tivessem dimensões mais importantes, surgiam então possibilidades para combinações distintas de tamanhos de plantas: uma grande, ou algumas médias ou ainda combinações entre pequenas e médias.

indústrias de porte multirregional, uma vez que fatalmente se defrontariam com as maiores indústrias daqueles dois estados.

Se bem que essa margem extra de proteção proporcionasse uma formação industrial diversificada, ao mesmo tempo restringia essa indústria aos mercados locais. Dito de outra forma: se bem que os altos custos de transporte no sentido litoral-interior criassem aquela margem extra de proteção, esses mesmos custos, no sentido interior-litoral, impediam a conquista de mercados exteriores àquelas localidades, restringindo assim a possível ampliação de tais indústrias.

O segundo fator condicionante do tamanho dos estabelecimentos industriais residia tanto na dinâmica como na estrutura da propriedade e da renda de cada atividade predominantemente em cada região: o açúcar no Nordeste, a borracha na Amazônia, o café em São Paulo ou a atividade produtora de alimentos no Extremo Sul do país. Como esse assunto em certa medida já foi discutido no início deste trabalho, ele aqui será resumidamente tratado.

Em primeiro lugar, mesmo naquelas economias regionais que se encontravam em estagnação ou relativa decadência, sempre existiria um excedente, por menor que fosse, passível de alocação distinta da atividade predominante (por exemplo do açúcar no Nordeste ou da borracha na Amazônia). E isso se deve ao fato de que, mesmo no caso em que a economia esteja em declínio relativo, até mesmo parte do montante de recursos alocáveis a título de investimento de reposição pode, em certos casos, ser canalizada para novas inversões diversificadoras. No caso das economias estagnadas ou relativamente estagnadas, aquilo que poderia ser chamado de “investimento líquido potencial” pode igualmente ser dirigido a outras atividades mais promissoras.

Em ambos os casos, os detentores de tais capitais estarão tentando diversificar sua “carteira de inversões”, com o objetivo básico de elevar a taxa de lucros. Claro que tais “vazamentos” somente serão alocados na própria região se houver condições mínimas (de mercado, força de trabalho, etc.) para sua viabilização econômica.

Daí terem surgido implantes industriais em todas as regiões do país, normalmente voltados para o próprio mercado regional, quer na forma de atividades complementares à atividade predominante (sacarias

para a agricultura regional, instrumentos metálicos simples para a extração da borracha, oficinas de reparação ou mesmo construção de equipamentos de açúcar, etc.), ou então voltadas para o mercado consumidor da região, como foi o caso de inúmeras fábricas têxteis implantadas em todas as regiões brasileiras, com exclusão do Amazonas, Pará, Mato Grosso e Goiás.

Em segundo lugar, cabe lembrar que tanto a dinamicidade quanto o padrão de concentração da propriedade e da renda prevalecente em cada região resultavam em determinada extensão e intensidade de cada um dos mercados regionais, condicionando dessa forma seu padrão industrial.

Não se considerando eventuais restrições tecnológicas ou aquelas causadas pela ausência de determinados insumos básicos na região, era portanto a estrutura da propriedade que, pelo lado da fonte dos recursos passíveis de inversão, condicionava, em grande medida, o próprio tamanho das fábricas. Se a estrutura fosse muito concentrada, permitiria a implantação de indústrias de tamanho grande, ao passo que, se fosse pouco concentrada (por exemplo, no sistema em que predomina a pequena e a média propriedade da terra), poderia resultar numa séria restrição à instalação de fábricas de grande tamanho, facilitando, por outro lado, a proliferação da pequena e da média empresa, como por exemplo ocorreu no Extremo Sul do país. Claro é que a extensão do mercado era o “reverso dessa medalha”, tornando-se também uma condicionante no dimensionamento das fábricas.

Um importante elemento que tanto poderia reforçar como modificar esse condicionamento gerado pela estrutura da propriedade e da renda era o capital acumulado pelas atividades comerciais de cada região, tanto as vinculadas ao comércio externo de exportação e importação, quanto aquelas voltadas para o abastecimento regional e inter-regional.

Apropriando parcelas importantes do excedente gerado em cada região (ou em regiões tributárias, como a Guanabara, em relação à sua vizinha região cafeeira), esse capital tanto poderia promover a diversificação do investimento local, quanto poderia se constituir em mais um freio a essa diversificação, como se pode pensar das duas hipóteses seguintes:

a) se a propriedade desse capital fosse de residentes no exterior, parte do excedente poderia vazar para o estrangeiro, na forma de remessas de lucros, juros, etc.;

b) qualquer que fosse sua propriedade, o “excedente” poderia ser convertido em capital circulante, financiando o aumento dos fluxos de mercadorias provenientes do exterior ou de outras regiões, para o abastecimento local, em vez de ser transformado em capital industrial.

De qualquer forma, pelo menos no que se refere ao comércio de exportação e ao comércio atacadista, há que se ter em mente que essas atividades são concentradoras da distribuição de mercadorias, e, assim sendo, também concentram em “poucas mãos” o excedente apropriado. Em que pese esse fato, nas regiões onde predominavam a pequena e a média propriedade, como no Extremo Sul do país, o papel concentrador do capital comercial não parece ter atuado de forma a alterar acentuadamente a concentração industrial, haja vista o reduzido número de estabelecimentos industriais de grande porte que foram instalados nessa região (ver Tabela 62 no Apêndice Estatístico).

Apesar de que em algumas de nossas economias regionais as estruturas da propriedade e da renda permitiam uma abertura maior à “entrada” de empresários capitalistas de porte médio no compartimento industrial, ainda assim, dada a histórica concentração da propriedade e da renda no Brasil, penso que seria exagero imaginar a existência de uma ampla camada de empresários “médios” no período.

O próprio sistema bancário, que na época era fundamentalmente baseado no “crédito pessoal”, certamente se constituiu em verdadeiro freio ao surgimento de empresas de porte médio, principalmente naqueles ramos em que a tecnologia exigia uma certa mecanização da atividade industrial. Representava isso, portanto, mais uma “barreira à entrada” de empresas médias.

O terceiro, e talvez o mais importante fator condicionante dos tamanhos das plantas industriais, decorria do grau de rigidez ou flexibilidade ditado pela tecnologia. Esse aspecto, para a época em questão, apresenta-se bastante complexo. Ainda assim, entretanto, é possível fazer uma certa exploração interpretativa sobre as poucas informações disponíveis e levantar algumas hipóteses auxiliares. Para

alguns segmentos industriais, como por exemplo os de vidro, cimento, papel, siderurgia e têxtil, o problema técnico parece ter sido bastante rígido, não só quanto às técnicas de produção propriamente ditas, como também em termos de exigências de mecanização e de tamanhos de fábricas.

O ramo têxtil, não só por sua complexidade tecnológica mas também pelo fato de que era inquestionavelmente a principal atividade de transformação industrial do país, é merecedor de algumas considerações especiais. É comum vincular a indústria têxtil àqueles ramos industriais pouco sensíveis a economias de escala de inversão, principalmente quando são comparados diferentes tamanhos de estabelecimentos não-integrados, como tecelagens, ou mesmo estabelecimentos integrados, como os de fiação e tecelagem.

No caso das tecelagens não-integradas, isto é verdadeiro, pois é possível o dimensionamento bastante harmônico entre os simples equipamentos de preparação à tecelagem (como as urdideiras e as espuladeiras) e os teares, e esses equipamentos eram dimensionados para pequenas combinações com reduzido número de teares.

No caso de outros estabelecimentos não-integrados, como as fiações ou como a fase de acabamento (tinturaria e estamparia) de tecidos, não é fácil conseguir combinações harmônicas entre as distintas fases de processamento industrial (por exemplo, entre a preparação para fiação e a fiação propriamente dita). Determinados equipamentos de preparação para fiação, como os batedores e os abridores, são dimensionados para um certo número de fusos de fiação, e para que a primeira fase de processamento não opere com alto grau de capacidade ociosa, é necessário que se faça uma combinação mais adequada entre as duas. Isso implica, necessariamente, que o tamanho das fiações não pode ser reduzido, devendo mesmo apresentar dimensões relativamente grandes. Dimensionada uma fiação, para que se obtenha um ajustamento harmônico com a tecelagem há que se adequar as escalas de capacidade produtiva de ambas as fases, e isso, naturalmente, dado que a fiação foi dimensionada para um tamanho grande, implica também o dimensionamento maior da tecelagem. Caso contrário, a empresa operaria com capacidade ociosa justamente na fase industrial de maior investimento, que é a fiação.

Tabela 26
Estado de São Paulo
Relação capital/produção e intensidade de capital na indústria de transformação ⁽¹⁾
1907

Tipo de Energia utilizada	N. de Estabelecimentos				Capital Operário (Contos de Réis)				Valor Bruto da produção/operário (contos de réis)				Capital/valor bruto da produção			
	A	B	C	D	A	B	C	D	A	B	C	D	A	B	C	D
Hidrelétrica	23	5	-	2	2,7	7,8	-	3,0	9,5	4,9	-	4,7 (2)	2,39	1,60	-	0,64
Vapor	35	18	5	96	5,0	4,9	24,4	4,0	3,9	4,8	8,1	6,2 (3)	1,29	1,02	3,02	0,65
"Rede elétrica" (4)	12	5	-	32	5,2	4,7	-	3,2	3,4	3,9	-	5,6 (3)	1,53	1,21	-	0,57
Manual	3	3	44	50	0,5	0,8	1,7	1,8	2,9	2,7	3,9	4,9 (3)	0,16	0,31	0,45	0,37
Animal	-	-	-	6	-	-	-	1,3	-	-	-	2,5	-	-	-	0,50
Outras	1	-	1	5	5,0	-	1,0	1,6	9,6	-	4,0	2,3	0,52	-	0,25	0,69
Total	54	31	50	191	5,8	5,6	18,0	3,5	4,0	4,6	6,9	5,8	1,46	1,22	2,61	0,61

Fonte: (Dados primários): Censo Industrial de 1907.

(1) A = cal e cimento, papel, fósforos, metalúrgica, extração de óleos, usinas de açúcar e vidro; B = têxtil; C = cerveja (aqui separada por sua situação especial de coexistirem 49 pequenos estabelecimentos e um grande que conta com 92% do capital do setor); D = demais indústrias. Essas indústrias tinham a seguinte participação percentual no capital total da indústria: A = 27%; B = 42%; C = 8,5%; D = 21,2%. Os grupos A e B consumiam juntos 2/3 da energia (exclusive manual e animal).

(2) Os dois estabelecimentos do grupo D são de tamanho inexpressivo e provavelmente essa energia deriva de outras atividades principais dessas empresas.

(3) N que se refere às manuais, predominam pequenos estabelecimentos, muitos dos quais parecem ser "artesanais" (artefatos de couro, jóias, luvas, gravatas, instrumentos musicais, etc.) e nestas atividades não existem estabelecimentos com outra fonte de energia; os estabelecimentos desse grupo que utilizam vapor ou rede elétrica, compreendem basicamente empresas pequenas e algumas médias, raramente figurando alguma de porte maior. Tomado o grupo D como um todo, a maior parte dos estabelecimentos pareceriam ser verdadeiras "empresas familiares" e isso pode diminuir artificialmente o número de operários e "aumentar" o valor médio por operário. Se a relação fosse medida em termos de "valor agregado" certamente essas médias seriam inferiores às que se observariam nos demais grupos.

(4) "Rede elétrica" representa a energia elétrica adquirida de terceiros.

Se havia um grau mínimo de flexibilidade para as fiações de algodão, uma rigidez muito grande surgia no que se referia à juta, ao linho e à lã. Em que pesem as oscilações de nossa política econômica, o estabelecimento de tarifas sobre a importação dos fios provocava, inequivocamente, uma elevação dos custos de produção interna de tecidos. Para que se tornassem competitivos perante o similar importado, exigia-se, portanto, a produção nacional de fios integrada nas tecelagens. Dessa forma, tanto o problema técnico quanto o tarifário praticamente impunham o estabelecimento de fábricas integradas e de porte grande. A complexidade (e o custo dos equipamentos) muito maior existente para as fibras de juta, linho e lã levou necessariamente ao retardamento da plena integração dessas indústrias no país. Mas, por outro lado, como essas fibras apresentam complexidades também relevantes na preparação de tecelagem e no acabamento (caso específico da lã), decorria também um alto custo de inversão e um tamanho “médio para grande”, que resultava obviamente numa quantia alta de inversão.

Mas há uma grande implicação: como essa indústria impunha tamanhos relativamente grandes de plantas, e como era bastante mecanizada, requeria, portanto, uma quantidade de energia muito grande. Ora, como as redes de distribuição de energia elétrica não existiam senão a partir dos primeiros anos do século XX (e, basicamente em São Paulo), ao capitalista eram exigidas efetivamente duas inversões: uma para compra, instalação e funcionamento da fábrica e outra para a produção de energia, concretizada na forma de construção de usinas térmicas ou hidrelétricas.⁵

São bem conhecidos os problemas da opção técnica entre a produção de energia hidrelétrica e a térmica. A primeira, para ter custos satisfatórios, requer escalas mínimas de produção, e o ônus mais pesado reside no alto investimento requerido, operando apenas a custos fixos (os variáveis são bastante reduzidos). A térmica, a despeito de permitir a instalação de usinas de tamanhos pequeno, médio e grande, tendo ainda menores cargas de inversão, opera a custos mais altos, tanto fixos como variáveis, resultando, assim, numa produção de energia a custos altos. Se bem que esta segunda alternativa permita a criação energética para

⁵ Uso o termo “energia térmica” tanto para a obtida diretamente da caldeira a vapor, quanto para a produzida por gerador ou turbina a vapor.

empresas industriais de porte médio (e em alguns casos também para as pequenas), de qualquer forma acrescenta o montante de inversão requerida e provoca aumento nos custos industriais de produção, dificultando a entrada das médias empresas, mormente nos segmentos industriais em que a flexibilidade tecnológica permite o funcionamento de empresas pequenas (ou mesmo artesanais) com reduzida mecanização.

O exame da Tabela 26 mostra claramente esse fato em 1907. As indústrias mais “complexas” (grupos A e B dessa Tabela) eram as que apresentavam a maior intensidade de capital por operário ocupado (65% maior do que as “simples” e “intermediárias”) e a maior relação “capital/valor bruto da produção” (mais de duas vezes maior do que a do último grupo). Era muito reduzido o número de pequenos estabelecimentos (menos de dez, para o total de 84 estabelecimentos dos grupos A e B), da mesma forma que do total dos 106 estabelecimentos recenseados que só utilizavam energia manual ou animal, apenas seis deles pertenciam a esses dois grupos principais, 44 eram pequenas cervejarias e os restantes 56 estavam incluídos nos grupos mais “simples”.

Por sua peculiaridade, destaco ainda o ramo cervejeiro, cujo único estabelecimento grande apresentava resultados muito díspares em relação aos demais ramos industriais. Isso é compreensível, dado que as grandes cervejarias na realidade eram obrigadas a efetuar quatro inversões distintas: a primeira, que se refere aos equipamentos propriamente ditos de fabricação da cerveja; a segunda, para a produção de sua própria energia elétrica; a terceira, representada pelo maciço investimento em meios próprios de transporte (veículos de tração animal), e a última, dada pela necessidade de um grande estoque de material de embalagem (caixas, garrafas, barris, etc.).

No Apêndice Estatístico incluo ainda uma Tabela, mostrando que, das 89 empresas que empregavam até quatro operários, 70 delas utilizavam energia animal ou manual, e entre as 70 empresas que empregavam mais de 100 operários, 50 delas geravam sua própria energia elétrica e apenas uma utilizava energia manual.

Em que pese o fato de que já a partir de 1901 (em São Paulo) e de 1906 (Rio de Janeiro/Guanabara) o grupo *Light* tivesse iniciado o serviço de distribuição de energia elétrica, ampliando-o consideravelmente a

partir de 1911, o *Censo Industrial de 1907* mostra que do total da energia elétrica consumida pela indústria da Guanabara apenas 5% eram adquiridos de terceiros, e 95% de geração própria das empresas industriais; para São Paulo, nesse mesmo ano, a geração própria das empresas representava 82% do total consumido e, portanto, apenas 18% eram adquiridos de terceiros. Ainda em 1919 as indústrias paulistas geravam 43% da energia elétrica consumida.⁶

Tomando como indicadores o problema tecnológico e o energético, classifico em seguida os principais segmentos industriais de São Paulo em 1907, segundo uma perspectiva que considera tanto o tamanho quanto a relativa complexidade industrial.⁷ Assim, esses segmentos constituiriam três grupos principais: “simples”, “complexos” e “intermediários”:

- os segmentos “simples” são aqueles com precário uso de máquinas e de energia elétrica. Como certamente as economias de escala seriam nulas (podendo mesmo haver deseconomias de escala), trata-se de um grupo que permite a entrada predominante de pequenos estabelecimentos e restringe os de grande porte (não em termos de uma barreira à entrada, mas sim pelo fato de que o grande capital teria melhores condições de inversão em outros ramos, cuja produção não fosse tão atomizada). Essa restrição obviamente não é absoluta, e nele ainda figuram algumas empresas de porte médio. Dele fazem parte: serrarias e móveis de madeira, pequenas oficinas mecânicas de reparação, olarias, artefatos de

6 Como mostrou Singer (1968, p. 56-57), não foi a implantação daquela concessionária estrangeira que possibilitou a expansão industrial de São Paulo, mas exatamente o contrário. É a expansão industrial paulista que cria mercado para aquela empresa, a qual só atingiria dimensões maiores quando a indústria paulista já apresentasse um mercado energético mais amplo. O investimento dessa concessionária não pode ser considerado como do tipo “pioneiro” que tem caráter germinativo de novos investimentos industriais. Da mesma forma que em São Paulo, na região da Guanabara e do Rio de Janeiro, foram os próprios industriais que criaram aquela infraestrutura: ainda em 1907 (dada a carência de quedas d’água na Guanabara), sete empresas têxteis localizadas no Rio de Janeiro (mas com centro de decisões na Guanabara), representando 60% do capital empregado nesse ramo, produziam sua própria energia hidrelétrica, que totalizava 86% da potência hidrelétrica instalada no Rio de Janeiro.

7 Para elaborar o agrupamento de indústrias, segundo grau de complexidade, examinei com atenção (*Censo de 1907*) a forma pela qual estavam estruturadas as indústrias em cada estado do país. Particularmente, observei com mais cuidado as indústrias de Minas Gerais, Rio Grande do Sul, Rio de Janeiro, Guanabara e São Paulo, embora meu propósito mais específico tenha sido a indústria paulista.

couro (exclusive calçados), confecções e malharia, massas alimentícias, moagem de cereais (exclusive do trigo), panificação, biscoitos e confeitaria, bebidas alcoólicas e refrigerantes (exclusive cerveja), perfumaria, sabões e velas, produtos químicos simples e farmacêuticos, etc.

- o grupo “intermediário” caracteriza-se por uma pequena flexibilidade tecnológica e pequeno uso de energia elétrica e, na maior parte dos casos, com reduzida maquinização. Compreendendo fundamentalmente empresas de médio porte, permite, entretanto, a coexistência de um apreciável número de pequenas empresas. Da mesma forma que o grupo anterior, as economias de escala (para todos os segmentos) seriam relativamente pequenas, e a modesta extensão do mercado para algumas delas (como por exemplo para a incipiente indústria de bens de capital e de material de transporte) constitui um impedimento de fato (mas não absoluto) à entrada de grandes empresas. Este conjunto compreende, entre outros: calçados, curtumes, chapéus, charque, cigarros, material de transporte, oficinas construtoras de bens de capital, etc.
- as indústrias chamadas de “complexas”, pelos fatos já apontados, eram aquelas mais sujeitas a economias de escala, a mecanização mais intensa (em quase todos os casos) e a uso maior de energia elétrica (com exclusão do vidro, que, dada a peculiaridade desta indústria, utilizava basicamente combustível, na forma de gás). Dados esses requisitos técnicos e o montante necessário de inversão, essas indústrias praticamente eram fechadas à entrada de pequenas empresas (salvo em atividades conexas, como por exemplo a lapidação do vidro ou a cartonagem) e raras eram as de médio porte. Compreendiam basicamente: fiação e tecelagem, papel, cimento, siderurgia, vidro, construção naval, moinhos de trigo, fósforos, usinas de açúcar e outras.

O caso da indústria cervejeira é muito peculiar. Nela “convivem”, em termos nacionais, inúmeras pequenas cervejarias com energia manual, duas grandes mecanizadas e usando energia elétrica e um reduzido número de empresas médias. As pequenas, como regra geral, localizavam-se nos centros menores e as grandes, nos centros maiores (Rio de Janeiro e São Paulo). Tomando-se isoladamente a região do Rio de

Janeiro/Guanabara, conviviam nessa região 34 cervejarias, das quais três pertenciam a uma só empresa, que detinha 76% do capital do setor. Em São Paulo, uma das cinquenta cervejarias existentes detinha 92% do capital do setor, e entre as 49 pequenas, 44 não utilizavam energia elétrica. Excluindo-se as seis localizadas na capital (a grande e mais cinco pequenas), 44 estavam espalhadas por dezesseis cidades paulistas.⁸ Pelo exame das estatísticas de exportações interestaduais de São Paulo, nota-se que, já na primeira década do século XX, as exportações paulistas de cerveja eram relativamente expressivas, podendo-se supor que essa grande empresa já atuava num mercado multirregional, da mesma forma que, possivelmente, a outra grande existente na Guanabara, dado que ambas tinham porte similar. Muito provavelmente, as dificuldades de transportes (pelo menos para as localidades não servidas por ferrovias) para o interior teriam sido um fator importante na manutenção, por muitos anos ainda, dessa “coexistência” entre grandes e pequenas, dentro dessas duas regiões, em face do alto risco e do custo do transporte desse produto.

Nosso processo histórico de formação industrial reveste-se de mais uma peculiaridade importante: aqui não se deu a clássica e gradativa transformação de uma produção manufatureira ou artesanal para uma produção mecanizada. Muito embora nossa história registre a ocorrência de certas atividades artesanais, como algumas produções têxteis “caseiras” realizadas em algumas fazendas, carpintarias, alfaiatarias, joalherias, etc., estas eram muito precárias, tanto pelo fato de que o regime de importações era liberal, quanto porque, à época, nossa economia era escravista, restringindo portanto a formação de um mercado interno.⁹ Muitas dessas atividades, efetivamente, eram mais prestadoras de

⁸ Deane (1973, p. 147-148) mostra como as cervejarias que não contavam com mercados mais amplos na Inglaterra, em fins do século XVIII, não podiam utilizar máquinas a vapor, da mesma forma como essa restrição também afetava a indústria moageira. Esse autor mostra, ainda, como apenas poucas cidades poderiam dar condições à instalação de tais equipamentos mecanizados. Chama ainda a atenção para o fato de que, à medida que os tamanhos das plantas se tornavam maiores, isto criava uma dificuldade adicional em termos do aumento das necessidades de capital circulante, fato que se tornava uma barreira adicional para a entrada de empresas maiores.

⁹ A esse respeito, ver a conhecida obra de Lima (1954), especialmente as páginas 206 a 214.

serviços (artífices e artistas) do que produtoras de bens industriais para o mercado. Daí, portanto, sua precária possibilidade de realizar uma acumulação de capital que possibilitasse sua transformação técnica e seu desenvolvimento.

Algumas dessas artesanias teriam possibilidades de sobreviver, como por exemplo as carpintarias, as alfaiatarias e as sapatarias, dado o lento avanço tecnológico. Outras, entretanto, teriam selada a sua sorte a partir do momento em que fábricas mecanizadas fossem introduzidas no país, planejadas para atender a mercados de dimensão maior (de âmbito regional, pelo menos, ou então para os grandes centros urbanos da época).

Há que se lembrar, contudo, que esse implante precário de algumas fábricas mecanizadas vai ocorrendo à medida que surjam condições mais favoráveis quanto à formação de capitais de maior vulto (“sobrantes” de uma atividade predominante, que tanto poderia ser a agrícola como a comercial) e quanto à formação de mercados mais “extensos”. Dado que esse mercado somente poderia existir na medida em que os segmentos de população livre tivessem maior significado em termos de poder de compra de bens não-suntuários (o que viria a ocorrer de forma plena, quando a economia estivesse funcionando basicamente no regime de trabalho livre), é fácil compreender que tais implantes se deram de forma bastante defasada no tempo (principalmente após 1850) e no espaço (dada nossa dimensão continental e dada também a existência de “economias regionais específicas”).

De conformidade com o estado do conhecimento técnico vigente no momento de seu nascimento, essas fábricas tinham dimensões e níveis técnicos “modernos”, dado que os equipamentos utilizados eram aqueles existentes, no mesmo momento, nos países já industrializados. Entretanto, como essa implantação fabril ocorre lentamente, durante um período que, grosso modo, envolve o intervalo entre 1850 e 1880, iria, paulatinamente, passando de “moderna” a “antiquada”, principalmente quando se dá a grande expansão industrial da década de 1890.

Dessa forma, além da aparente convivência que persiste entre formas artesanais e formas industriais maquinizadas e de porte maior em alguns segmentos industriais, em outros passa a ocorrer outro tipo de

aparente convivência: as grandes plantas modernas com as plantas que no passado também tinham tais características e que “agora” tornaram-se “antiquadas e menores”.¹⁰ Assim, convivem no mesmo território nacional (e em muitos casos em uma mesma região ou centro maior) tanto atividades “primitivas” quanto “modernas”, e tanto empresas de “grande” como de “pequeno” ou “médio” porte. Embora algumas das razões que explicariam essa aparentemente estranha “coexistência” (implícita nos dados do *Censo de 1907*) já tenham sido apresentadas nesta seção, tento complementá-las nas linhas abaixo:

- a argumentação já apresentada quanto à questão dos mercados “locais” protegidos por custos de transporte permite a hipótese de que a implantação espraiada de empresas de pequeno e médio porte, atendendo a mercados locais mais restritos, faz com que a concorrência seja apenas aparente. Quando se tomam os dados do Censo agregados em termos de um só estado, a informação de que convive um grande número de empresas pequenas e médias na mesma produção similar dá a ilusão de que possivelmente esse grupo de empresas é muito competitivo, quando na realidade ele está subdividido em agrupamentos menores, espraiados em mercados mais restritos do que o “mercado estadual”;
- o mesmo se pode dizer a respeito de grandes estabelecimentos (mas em pequeno número) localizados em regiões longínquas. A proteção natural decorrente dos altos custos de transporte e a inexistência de um mercado nacional integrado conferem-lhes uma situação privilegiada de ausência de competição com outros grandes estabelecimentos de outras regiões;
- nos segmentos em que as restrições tecnológicas e energéticas foram mais rígidas no sentido de que as fábricas necessariamente deveriam ser de grande porte, não haveria obviamente competição entre grandes e pequenas empresas, e nos casos em que a produção estava concentrada

¹⁰ Isto não quer dizer que o nível técnico das empresas permanesse estancado para todas e durante todo o tempo. Obviamente alguma renovação ou adaptação seria necessária para a manutenção de seus equipamentos. Por outro lado, cabe lembrar que a diversificação horizontal do capital (conhecida, pelo menos para os grandes grupos nacionais - Stein, 1957, p. 101) industrial se dá não apenas em estabelecimentos industriais complementares à atividade original - por exemplo, fabricação de farinha e de sacarias - como também em outras atividades (industriais, agrícolas, bancárias, imobiliárias, etc.).

em um número muito reduzido de grandes fábricas (o vidro e o cimento poderiam ser exemplos de precoces monopólios regionais), a própria dimensão regional do mercado permitia a sua convivência pouco competitiva;

- quando coexistiam no mesmo mercado regional tipos de estabelecimentos que poderiam insinuar uma existência mais competitiva (um número maior de empresas grandes ou um grande número de pequenas e médias ou a existência de empresas grandes e médias ou de empresas novas e antigas), deve-se levar em consideração que:

a) quando a convivência se dava entre empresas predominantemente grandes (por exemplo, o ramo têxtil algodoeiro), a ausência de competição poderia ter sido facilitada pela cartelização dessas empresas, caso isso fosse necessário. É preciso ter em conta, contudo, que até o momento em que não se dá a formação do mercado nacional, e que grande parte da expansão da produção está apenas deslocando produtos anteriormente importados, não há objetivamente disputa de mercado, uma vez que este excede em muito a capacidade produtiva do ramo;

b) mesmo no caso em que convivem, num mesmo mercado, várias empresas de uma mesma classe de produtos, torna-se necessário examinar mais cuidadosamente os tipos de produtos, que, embora pertencentes a uma só classe, podem ser de gênero distinto. Tome-se por exemplo a fabricação de calçados ou de chapéus: desde cedo, muitas fábricas se especializam na produção de calçados (ou chapéus) para homens, outras, para mulheres, ficando agora mais claro que a existência de um número “x” de fábricas de calçados (ou de chapéus) num mesmo mercado pode dar uma falsa idéia do possível grau de concorrência existente. Nesse mesmo grupo podem ainda figurar, de forma encoberta, fábricas de chinelos ou de tamancos, ampliando ainda mais “o grande número” de empresas do setor. A indústria metalúrgica pode também conter esse tipo de visão, quando existem fábricas tão diferenciadas como caldeirarias, fundições, serralherias, oficinas de reparação, de construção de máquinas, etc. A indústria têxtil é um exemplo ainda melhor para essa época: dos 31 estabelecimentos recenseados em 1907, apenas três eram sacarias de juta, outros três eram tecelagens de lã, (dois de casimiras e um

de tecidos mistos de lã), cinco pequenas malharias, uma pequena tecelagem de seda e finalmente os 19 restantes eram fiações e tecelagens de algodão. Mesmo assim, examinados os produtos fabricados por esses 19 estabelecimentos, verifica-se que alguns produziam “brins”, outros produziam “lonas”, outros produziam “morins”, etc., demonstrando dessa forma uma diferenciação importante dessa produção;

c) no caso em que a convivência se dava também em termos de “modernas” x “antigas”, fosse ou não esse tipo de convivência também expresso em termos de tamanhos (“grandes x médias” ou “grandes x pequenas” ou “médias x pequenas”), há que se ter em mente que as modernas certamente operavam a custos mais baixos de produção do que as antigas (para cada tipo de tamanho equivalente). Se o produto em questão tinha um similar que poderia ser (ou era) importado, obviamente o preço – “teto” no mercado era fixado pelo preço externo mais os custos de internação, e me parece evidente que o preço vigente no mercado, determinado anteriormente pelas “antigas”, possibilitava uma taxa de lucro maior às “modernas”. Isso evidentemente poderia atuar como um precoce mecanismo de ausência de concorrência de preços. Poderiam se enquadrar nesse caso, entre outros exemplos, o açúcar (em termos das novas usinas x os antigos engenhos) e os têxteis de algodão (fábricas modernas x fábricas antigas).

Claro que em determinados momentos, particularmente nas crises, surge ou se acirra a concorrência de preços: por exemplo, a crise pós-“encilhamento”, que se prolonga até por volta de 1904-1905, certamente provocou algumas fissuras nesse quadro. É possível que, a despeito do aumento do grau de proteção cambial e tarifária que ocorre no início do século, a crise cafeeira e as restrições da política monetária tenham implicado a quebra de empresas mais débeis. Essa quebra, provavelmente, teria provocado uma reformulação do “colar” de relações custo/preço dado pelas diferentes empresas de cada segmento. A quebra das menos eficientes (que operam a custo maior) pode, em certos casos, provocar um reajustamento de preços para baixo, fazendo diminuir um pouco a taxa de lucro que, dadas as condições acima apontadas, deveria certamente se situar em níveis muito elevados.

Deve-se lembrar, contudo, que nos segmentos industriais em que a tecnologia permanecesse ainda de forma atrasada (provavelmente calçados, chapéus, vários produtos alimentares, etc.) e que, portanto, as pequenas empresas neles operantes fossem pouco utilizadoras de maquinaria, as quebras desse tipo de empresas não deveriam ter sido tão grandes, tanto pelo fato de que elas operavam a baixos custos fixos, como pelo fato de que a maior parte delas era composta na realidade de empresas familiares, tendo assim uma resistência maior nas crises. Diferentemente, as pequenas empresas que operassem com mecanização mais intensa estariam muito mais propensas a quebrar. Lembro, exemplificando, que o número de empresas que não utilizavam energia elétrica cresce muito, entre 1907 e 1919, ano em que representam 50% dos estabelecimentos industriais, tanto em São Paulo como no conjunto do Brasil.

O conjunto dessas observações leva a supor que esse início de formação industrial deve ter proporcionado uma taxa média de lucro alta, pelo menos para as grandes e médias empresas modernas, em face da quase inexistência de competição que se pode depreender desse quadro.

Façamos, agora, algumas observações sobre as transformações ocorridas nessa estrutura, diante das mudanças importantes que ocorrem com relação ao suprimento de energia elétrica, com o próprio alargamento industrial, e com os primeiros passos da formação de um mercado nacional.¹¹

As restritas informações disponíveis para o período fizeram com que o trabalho de análise sobre a evolução da concentração no nível de empresas ficasse subordinado ao exame dos Censos de 1907 e de 1919, quanto à comparabilidade regional, e a informações disponíveis para a década de 1920, no que se refere ao estado de São Paulo.

¹¹ A respeito das mudanças verificadas na concentração em nível de empresas, as poucas comparações que podem ser feitas entre São Paulo e o resto do país repousam nas limitadas informações dos Censos de 1907 e de 1920. Para São Paulo, consigo prolongar o exame dessas mudanças até 1929 utilizando publicação específica a esse estado (*Estatística Industrial do Estado de São Paulo*). Não pude usar plenamente os cortes de tamanho “segundo classes de números de operários” no *Censo de 1920*. Para contornar esse problema, tive de utilizar outros cortes analíticos, como o de tamanho segundo níveis de valor de produção e os referentes à constituição jurídica das empresas (firmas individuais, sociedades anônimas, etc.).

De início, cabe lembrar que, entre 1907 e 1919, a potência energética da indústria cresceu 184% para o conjunto do país, 146% para a região Rio de Janeiro/Guanabara, 407% para São Paulo (dos quais a terça parte ainda por geração das próprias indústrias), e nos demais estados, 127%. Em que pese o fato de que nas duas primeiras regiões a energia fornecida por terceiros representava, em média, dois terços do total consumido, no restante do país a geração própria ainda permanecia com a alta cifra de 83%.

Como já se viu, este fato terá importantes repercussões na evolução desse processo. São dois os benefícios diretos que as indústrias recebem quando não precisam construir suas próprias fontes energéticas. De um lado, pela diminuição das necessidades de investimentos, tanto se “libera” capital para o empreendimento industrial, como não se sobrecarregam os custos fixos. Por outro lado, como normalmente a energia adquirida da “rede elétrica” tem um custo menor do que a decorrente da geração própria, essas empresas se beneficiam, também, por um impacto menor nos seus custos variáveis. Os dois efeitos combinados expandem as margens de lucro. Fica bastante claro, assim, que as empresas industriais dos demais estados continuavam a necessitar de maior intensidade relativa de capital e a operar com maior sobrecarga em seus custos. Os dados abaixo, calculados pelas informações do *Censo de 1919*, deixam clara essa situação:

Tabela 27

Estados	Capital/Produto		Capital/Operário		Produto/Operário	
São Paulo	1,221	100	6,40	100	5,24	100
Guanabara	1,574	129	7,86	123	4,99	95
Rio de Janeiro	1,566	128	7,51	117	4,80	92
Rio G. do Sul	1,678	137	10,17	159	6,06	116
Minas Gerais	1,230	101	4,85	76	3,94	75
Demais Estados	1,328	109	4,91	77	3,70	71

Produto: valor de transformação industrial; colunas 3 e 5: contos de réis.

No que se refere à região do Rio de Janeiro/Guanabara, a alta intensidade de capital que figura na Tabela 27 expressa bem esse problema. Esses dois estados situavam-se entre os que mais cedo implantaram indústrias. Tomando-se, no *Censo de 1919*, o capital industrial dessa região, 44,4% dele pertencia a empresas fundadas antes de 1890 e é fácil entender que devem ter sido muito oneradas com o problema energético.

Claro é, por outro lado, que essa alta intensidade de capital expressa (para todas as regiões), além do problema energético, também o decorrente da falta de economias externas principalmente quanto a transportes e comunicações. Também nesse sentido, a indústria paulista parece ter sido mais bem servida, uma vez que a economia cafeeira gerou, precocemente, uma eficiente rede de transportes e de comunicações.¹²

Como já disse, as deficiências do *Censo de 1919*, no que se refere aos “cortes por tamanhos de empresas segundo o número de operários” dificultam a comparabilidade das empresas em termos regionais. Na tentativa de contornar esse problema usei duas outras informações: a estrutura de tamanhos segundo classes de valor de produção e a estrutura segundo o tipo de constituição jurídica da empresa, que estabelece as participações relativas entre as “firmas individuais” (em regra, as pequenas empresas), as “sociedades anônimas” (geralmente, as maiores empresas) e os demais tipos de empresas – cooperativas, sociedades em nome coletivo, etc. – em que predominam as médias empresas, a despeito do fato de que nessa categoria também estão incluídas algumas das grandes.

Esses dados encontram-se no Apêndice Estatístico e a com base neles duas considerações podem ser feitas. Primeiro, fica evidenciado que as maiores empresas de São Paulo (as que produziam mais de 5.000 contos em 1919) totalizavam 0,8% do número de estabelecimentos e empregavam 31,5% do total dos operários, enquanto para o resto do país esses estabelecimentos totalizavam pouco menos de 0,7% e empregavam 21,9% dos operários, cifra essa bem abaixo da equivalente a São Paulo. À medida que se caminha para as classes menores de valor de produção (no sentido da grande para a média e da média para a pequena empresa), a estrutura de São Paulo concentra relativamente menos estabelecimentos e menos operários comparativamente à do resto do país, parecendo isso indicar que em São Paulo a concentração pelas “grandes empresas” era mais acentuada no que se refere às “maiores”.

¹² Por exemplo, o *Censo de 1920* mostra que a relação entre os gastos com fretes e carretos e o valor bruto da produção industrial era de 2% a 3% em São Paulo, Rio de Janeiro e Guanabara, ao passo que em Minas Gerais ela atingia 5%, crescendo no Piauí, em Sergipe e Goiás, onde se situava entre 7% e 8%, sendo de 8% a 9% no Pará e no Paraná, e de 10% a 14% em Santa Catarina, Acre e Mato Grosso.

No restante do país, embora a concentração também fosse acentuada, como se viu, as médias e as grandes (que figuram abaixo da classe das “maiores”) concentravam 65% dos operários, enquanto em São Paulo a cifra era de 56%. Excluindo-se as “maiores”, as demais empresas no resto do país concentravam assim 78% do emprego e em São Paulo a cifra era de 68%.

Isto é mais um indício de que na economia industrial do resto do país as “maiores” empresas tinham dimensão absoluta inferior à de São Paulo, uma vez que tinham em média 698 operários e as paulistas, 802. Esse fato fornece mais um elemento: seria absurdo pensar que esse tamanho menor de emprego de mão-de-obra pudesse ser explicado por um diferencial tecnológico mais aprimorado no resto do país do que em São Paulo. Assim sendo, os estabelecimentos “maiores” no resto do país, *em média*, eram menores do que os de São Paulo, se excluídos os da Guanabara, que tinham dimensões maiores do que os de São Paulo.

O segundo “corte” confirma esse fato. As sociedades anônimas paulistas tinham um valor bruto da produção média que era 28% maior do que as congêneres do resto do país, (embora o desnível da ocupação média de ambas fosse mínimo). Além de se confirmar os dados da Tabela 27 fica claro, ainda, que as pequenas empresas paulistas tinham ocupação média de operários ligeiramente menor do que as do resto do país (firmas individuais), uma intensidade de capital ligeiramente superior, e obviamente uma “produtividade média” também ligeiramente superior, levando a crer, com isso, serem mais tecnificadas e produtivas do que as do resto do país.

Resumidamente, esses fatos parecem indicar que à medida que a indústria paulista crescia, exigindo, criando (usinas próprias) ou obtendo (rede elétrica) uma expansão energética, as condições para a entrada de pequenas (principalmente) e médias empresas se ampliavam, facultando assim, mais rapidamente, a conformação futura de uma estrutura industrial que comporta todos os estratos de tamanhos de empresas em proporções mais adequadas ao processo de acumulação.

Fogem, tanto ao padrão paulista quanto ao padrão do resto do país, os estados de Santa Catarina e da Guanabara, que tomo como exemplos relativamente extremos. O primeiro caracterizaria uma indústria tipicamente de pequena e média empresa, e o segundo, talvez pelo fato de estar instalado num só centro urbano, estava caracterizado

por estabelecimentos com dimensão média superior à média nacional, e estruturado fundamentalmente na grande e na média empresa, ambas com expressivas dimensões absolutas.

A gradativa expansão das redes de energia elétrica em São Paulo e na região do Rio de Janeiro/Guanabara, e em menor escala em outros centros, permite recolocar o problema tecnológico em seus próprios termos. Resolvido o problema energético, as barreiras tecnológicas que persistem restringindo uma conformação mais completa da estrutura industrial, tanto em termos de tamanhos de fábricas, quanto em termos de diversificação da produção, são as decorrentes dos problemas que envolvem a extensão do mercado, o volume de inversões e de recursos financeiros necessários, o risco, o período de maturação, etc.

Quanto ao problema do mercado, é preciso lembrar que durante todo o período que vai até 1930, dependia predominantemente da economia cafeeira, no que se refere obviamente aos estados cafeeiros e, em certa medida, aos estados que mantinham uma relação comercial mais intensa com a economia cafeeira. A despeito de ser subordinado ao café, a própria formação dos mercados guarda alguns “graus de liberdade”: parte deles é suprida com importações do exterior, parte com suprimentos de outras regiões (a indústria da Guanabara, por exemplo, atendendo a parte da demanda paulista de bens industriais, e a indústria do Rio Grande do Sul, atendendo a parte do suprimento de alimentos industrializados, etc.) e uma parte menor, no início, é suprida por produção industrial local. Isso, entretanto, é uma visão meramente estática e quando examinamos a evolução dinâmica do fenômeno ele se torna mais complexo, deixando em aberto algumas possibilidades de expansão da indústria local.

É óbvio que uma série de condições devem existir para que tais possibilidades se concretizem. Restrinjo-me, portanto, a lembrar das possibilidades específicas que essa indústria local tem para se expandir. Ela pode crescer, deslocando parte das importações provenientes do exterior ou de outras regiões, e pode também conquistar gradativamente grande parte da expansão “marginal” do próprio mercado a que está subordinada. Lembro, por exemplo, o equívoco que tem persistido em vários trabalhos sobre economia brasileira, dos que afirmam ter sido a década de 1920, um período de precária expansão industrial. Já evidenciei esse fato, mostrando que se isso é verdade para o conjunto do Brasil, não o

foi para São Paulo, dada a notável expansão da economia cafeeira e da agricultura produtora de alimentos no período. Sem dúvida alguma, a indústria paulista consolidada, nessa década, sua própria reserva de mercado interno, cujo processo já marcara passos importantes durante a Primeira Guerra Mundial.

Um novo elemento deve aqui ser introduzido: à medida que esse mercado atingiria a condição de maior centro dinâmico da economia do país, a própria expansão da indústria ampliará seu excedente de maneira tal que, para que possa transformá-lo em efetivo aumento de capacidade produtiva, passará a “reclamar” pela expansão do mercado. Dado que esse mercado é limitado pela atividade predominante – a cafeeira – fica claro que a contradição só pode ser resolvida por um processo de conquista de “mercados exteriores”.¹³ Tais mercados, obviamente, estariam representados pelas demais regiões e sua conquista seria acelerada à medida que o processo de formação do mercado nacional pudesse ser implementado por melhores meios de comunicação e de transportes.¹⁴

Mesmo antes de que se inicie o processo de conquista dos “mercados exteriores”, a indústria paulista pode crescer a ritmo mais acelerado do que o crescimento da demanda de seu subordinador mercado, o que evidentemente faz com que a acumulação de capitais cresça muito rapidamente. Isso permite, portanto, um “alargamento” industrial no sentido de facilitar a entrada de empresas tanto pequenas como médias.

O problema grave surgirá quando o incremento de capacidade produtiva alcançar (ou mesmo superar, como parece ter sido o caso, para alguns ramos na década de 1920) o crescimento do mercado “interior”. Nesse momento, as próprias forças de acumulação exercerão pressões intensas no sentido de um alargamento do mercado, exportando parte apreciável de sua produção para os mercados das demais regiões e, o que dá no mesmo, instalando novas plantas de complementação industrial

¹³ O próprio retardamento da instalação do compartimento produtor de bens de produção torna ainda mais necessária a expansão dos “mercados exteriores” para o compartimento produtor de bens de consumo.

¹⁴ Esse processo é facilitado pela expansão da rede ferroviária nacional, que em 1919 já dispunha de 28.000 quilômetros, passando a 32.000 em 1928 e atingindo 34.000 na década de 1930, pouco se alterando a partir desse momento.

“planejadas” não para o mercado regional ou local mas sim com dimensões multirregionais ou nacionais.

Esse processo reclama, assim, a implantação de segmentos industriais de complementação para a crescente indústria produtora de bens de consumo: a introdução de novas unidades produtoras de insumos básicos e de alguns equipamentos. Estes, por outro lado, somente poderiam ser instalados quando houvesse um mercado “local” que consumisse apreciável parte de sua programada produção, para minimizar custos de transportes, o que se dá de forma concomitante com as pressões exercidas pela indústria de bens de consumo, para alargar sua demanda. Na medida em que esta amplia sua produção local para vender mais em “mercados exteriores”, está, ao mesmo tempo, alargando o mercado local para as produtoras de bens de produção.

Disso resulta um “feliz casamento local” entre esses dois compartimentos, autogerando economias externas e acelerando ainda mais o processo de acumulação.

Feitas essas considerações, podemos lançar nova luz sobre as relações entre a concentração em nível de empresas e a expansão do mercado. O alargamento do mercado “interior” de São Paulo – por ser o mais dinâmico e provavelmente o maior, se comparado com o dos demais estados – permitiu aquela estruturação adequada de tamanhos de empresas, criando assim uma funcionalidade interna também adequada à acumulação, uma vez que facultava uma concorrência pouco competitiva em preços. Com a gradativa conquista dos “mercados exteriores” a precária competição no mercado interior será substituída pela competição inter-regional. É desnecessário entrar em maiores detalhes para saber quem é o vencedor: a indústria que melhor se estruturou e que opera em níveis maiores de eficiência e produtividade, ou seja, basicamente a paulista.

A competição, inclusive, não requer maiores sacrifícios em termos de uma compressão maior de preços; basta, em certa medida, que as empresas – principalmente as grandes – ampliem seus níveis de produção utilizando mais sua capacidade produtiva e com isso rebaixem seus custos fixos por unidade de produto, tornando-se mais competitivas nos “mercados exteriores”, e não requerendo, para isso, uma pressão maior sobre sua taxa de lucro.

Por outro lado, além de as empresas instaladas nos “mercados exteriores” sofrerem esse tipo de competição, a própria questão de sobrevivência impele a instauração de um processo interno de concorrência. Se antes as empresas ali instaladas com tamanhos maiores e melhor eficiência se beneficiavam dos altos custos de produção das empresas menores e menos eficientes, operando, obviamente, a um mesmo preço no mercado, agora são forçadas a rebaixar seus preços, o que implica maior sacrifício para as menores e menos eficientes, fazendo com que muitas delas sejam eliminadas. A eliminação, ao mesmo tempo, permite às grandes (remanescentes), aumentar suas possibilidades de sobrevivência. Stanley J. Stein mostra vários fatos que refletem o processo de luta inter-regional, especificamente entre os empresários têxteis do “Sul” (Rio e São Paulo, principalmente) e os do Nordeste, não raro estes se queixando, inclusive, das cartelizações feitas por aqueles. Da mesma forma, Dean demonstra uma série de articulações de empresas e ramos industriais paulistas, muitas delas à margem da lei, que efetivamente culminam no seu fortalecimento no sentido de cercear uma competição maior.¹⁵

Na tentativa de dar um balanço do problema da concentração em termos de empresas em São Paulo, retomo aquela classificação feita para os diferentes tipos de indústrias: “simples”, “intermediárias” e “complexas”.

No que se refere ao agrupamento de indústrias “simples”, não foram apreciáveis as transformações nele ocorridas quanto a uma possível melhoria acentuada das técnicas. A expansão da rede energética certamente permitiu algum grau de tecnificação, que resultou no aparecimento de um número maior de pequenas e médias empresas. As poucas empresas de porte grande que surgem nesse agregado não concentram parte substancial do setor. Isso pode ser visto pelo exame da Tabela 28: surgem grandes empresas nos ramos de artigos de couro, malharia, serrarias e gráficas, tendo entretanto participação relativa não muito grande em cada um desses segmentos. Entre as exceções mais visíveis, embora de interesse secundário, um dos antigos estabelecimentos produtores de “vassouras, escovas e pincéis” cresce, concentrando 83% do setor.

¹⁵ Ver, a respeito, Stein (1957, p. 114, 143) e Dean (1971, p. 131-136).

Tabela 28
Estado de São Paulo: concentração do capital empregado na Indústria de Transformação

Classe de Produtos	Estabelecimentos com capital igual ou superior a					
	1.000 contos: Ano de (1907)			4.000 contos: (ano de 1929)		
	Estabelecimentos		Capital	Estabelecimentos		Capital
	N.	%	%	N.	%	%
Açúcar	4	33,3	60,6	--	---	---
Cerveja	1	2,0	92,6	2 (d)	2,8	72,2
Moinhos	2	28,6	88,2	--	---	---
Óleos vegetais	1	20,0	67,2	1	5,9	32,0
Cigarros	-	-	-	2	8,0	59,2
Couros	-	-	-	1	0,6	20,9
Calçados	-	-	-	3	1,2	54,4
Chapéus	-	-	-	2	1,7	26,0
Têxtil: algodão	9	39,1	91,3	29	25,7	79,4
Têxtil: juta	1	50,0	91,7	3	42,9	89,4
Têxtil: aramina	1	100,0	100,0	-	-	-
Têxtil: lã	3	75,0	99,9	1	5,0	20,7
Têxtil: seda	-	-	-	4	5,8	33,4
Malharia	-	-	-	2	1,3	23,3
Cordoalha	1	50,0	97,7	1	3,3	56,2
Cal e cimento (a)	2	100,0	100,0	1	100,0	100,0
Cerâmica	1	9,1	48,7	-	-	-
Vidros	1	33,0	80,6	1	7,1	58,1
Metalúrgica	1	4,2	52,6	8	1,3	42,5
Papel	1	25,0	95,5	4	33,3	72,7
Borracha	-	-	-	1	3,4	57,4
Serrarias	-	-	-	1	0,4	10,4
Vassouras, escovas	-	-	-	1	7,7	83,3
Fósforos (b)	1	25,0	71,4	6	75,0	99,3
Prod. Químicos diversos	-	-	-	4	0,8	21,9
Editorial e gráfica	---	---	---	1	0,3	19,0
Total (c)	30,0	2,7	67,9	79	0,9	52,0 (e)

Fonte: (1907) Censo Industrial (1929) Estatística Industrial do Estado de São Paulo.

- indica inexistência; ---setores não contemplados nesses levantamentos.

(a) apenas cimento, em 1929.

(b) os 6 estabelecimentos pertenciam a 2 das 4 empresas existentes em 1929.

(c) Para 1907 as porcentagens do total foram calculadas sobre os valores "ajustados" do Censo de 1907, que passariam a ser: 1114 estabelecimentos e 131,9 mil contos de capital (ver explicações no texto: capítulo 2, tópico 2). Se fossem calculadas sobre os valores originais do Censo, seriam 9,3% (para os estabelecimentos) e 70,2% (para o capital). Esse ajustamento foi feito apenas para o total, sendo que as porcentagens de cada ramo foram calculadas pelos dados originais.

(d) 2 estabelecimentos pertencentes à mesma empresa (neste caso, tomei o capital registrado em 1930).

(e) Possivelmente subestimado, dada a ausência do cômputo do açúcar, dos moinhos, e dos frigoríficos.

Um fato sumamente importante ocorre no período com respeito à indústria de produtos alimentares. As mudanças tarifárias e a notável expansão da agricultura paulista, às quais já me referi, resultaram numa

extraordinária “abertura em leque” para a transformação industrial desse importante ramo. Isso permitiu a entrada de um número muito grande de pequenos estabelecimentos industriais pouco mecanizados, a maior parte deles não utilizando energia elétrica. Das antigas fábricas pequenas de “produtos químicos diversos” parece que apenas uma cresceu, tornando-se um grande estabelecimento, e as demais grandes existentes em 1929 são novas plantas, das quais falarei mais adiante.

No grupo das indústrias “intermediárias”, tanto pela expansão do mercado como pelo efeito da maior disponibilidade de energia elétrica, as modificações tecnológicas devem ter sido mais sensíveis do que nos segmentos “simples”. Surgem, assim, empresas de grande porte, poucas ainda, tais como as de cigarros, onde dois dos 25 estabelecimentos existentes concentrara 59% do capital do setor; as de calçados, onde três dos 248 estabelecimentos concentram 54% do ramo; e as de chapéus, onde dois dos 116 estabelecimentos concentram apenas 26% desse ramo. Nota-se, por conseguinte, que este tipo de indústria apresenta algumas transformações importantes no sentido da conformação da estrutura industrial segundo tamanhos, mais diferenciada. A existência desses novos estabelecimentos de porte maior mostra claramente como evoluíram esses segmentos.

Não contando com fábricas de grande porte, como se vê pelo *Censo de 1907*, já em 1919 se faz notar uma concentração importante da produção e do capital e também em termos regionais. A produção paulista de cigarros, por exemplo, que naquela data anterior não atingia 1% da produção nacional, em 1919 já perfazia quase 15%; a de calçados, antes com 24% do total nacional, passava a 34% e a de chapéus, antes com a participação de 22%, passava a perfazer 61% da produção nacional.

Cabe lembrar, finalizando, que algumas atividades que antes poderiam se classificar como “intermediárias” dado que continuavam a operar em mercados relativamente restritos, e também pelo fato de que as introduções tecnológicas teriam sido de pequena monta, passariam, paulatinamente, a se incorporar no grupo de indústrias mais simples. O caso da indústria de curtumes é o exemplo talvez mais claro disso. Por outro lado, muitas das atividades antes aqui classificáveis passariam a constituir o grupo das “complexas”, como se verá a seguir.

Considerado o período que vai até 1930, raros seriam os segmentos anteriormente classificados como “complexos” que perderiam essa característica. Há que se ter presente, inclusive, que vários viriam a constituir os compartimentos mais importantes da indústria, tanto pela introdução de tecnologia modernizadora, como pelo seu caráter de atividade complementar (na maioria deles).

Uns, como por exemplo as indústrias de papel, siderurgia e fósforos, apresentariam, com o decorrer do tempo, uma concentração tipicamente oligopólica; outros, como o cimento e o vidro, praticamente operariam durante ainda muito tempo, numa situação claramente monopolista. Pouco se altera a situação da indústria açucareira, uma vez que sua grande evolução em São Paulo somente se daria após a “crise de 1929”. As indústrias têxteis e moageiras passariam por transformações que implicariam uma “abertura” maior à entrada de empresas médias e, em alguns segmentos, também de pequenas empresas.

O alargamento da indústria têxtil, permitindo a integração vertical das fábricas transformadoras de algodão e lã, permitia que a capacidade produtiva de fios se ampliasse. Isso, combinado com o efeito decorrente da expansão energética, permitia a entrada de médias e pequenas tecelagens, o que ampliava a funcionalidade interempresarial desse setor, criando o chamado “colchão amortecedor” que as pequenas e médias proporcionam às grandes. Nos compartimentos produtores de juta e linho, a integração vertical igualmente se processou, porém, dada sua peculiaridade, são estruturados com um número reduzido de empresas, numa caracterização tipicamente oligopólica.

O caso do setor têxtil algodoeiro, como já disse, deve ser examinado com cuidado, em face não só do problema da diferenciação da produção, como também das possibilidades de cartelização. Embora, sob este último aspecto, Warren Dean tenha negado qualquer cartelização têxtil algodoeira, o trabalho de Stein deixa muito clara a existência de certas articulações empresariais. A própria organização sindical do patronato têxtil paulista, em 1919, e a capacidade reivindicatória que o setor sempre mostrou junto ao governo estão a demonstrar a existência de um mecanismo importante de defesa de seus interesses.

O início da fabricação nacional de fios e fibras de raiom, na década de 1920, viria provocar, lentamente, um processo que mais tarde atingiria o nível de um perfeito controle de todos os níveis da produção de tecidos de fibras artificiais e sintéticas. Originariamente implantado com apenas duas empresas, uma estrangeira e outra nacional, estas fixavam os preços e as quantidades aos usuários (as tecelagens, no caso dos fios, e as fiações, no caso das fibras). A entrada de novas tecelagens nesse setor de “seda artificial” ficava, assim, condicionada ao controle e à expansão da produção daquelas duas empresas.

A introdução desse setor químico – por sinal muito importante para a época – viria provocar uma ruptura no esquema do setor algodoeiro, permitindo dessa forma a entrada de inúmeras pequenas e médias empresas no novo segmento têxtil. Quer pelo controle da oferta de fios de algodão, quer pelo controle da oferta de fios de náilon, entretanto, o fato concreto é que as tecelagens obviamente recebiam, como um dado, as condições de fornecimento de sua principal matéria-prima, não se permitindo maiores graus de liberdade a essas empresas.

No que se refere aos segmentos metalúrgicos, transformações importantes se processariam, principalmente na década de 1920. Algumas das antigas e pequenas oficinas mecânicas, metalúrgicas e pequenas fundições passariam por um processo de expansão, transformando-se em importantes produtores da incipiente indústria de bens de produção. De forma mais significativa, surgem, nesse período, a fabricação de motores, aparelhos elétricos, equipamentos têxteis, equipamentos para a indústria açucareira, empresas laminadoras de metal, etc.

Onde entretanto as inovações tecnológicas aliadas ao problema do volume de inversões, do risco empresarial e de eventuais problemas com patentes internacionais tivessem muita influência, poucas possibilidades teriam os empresários nacionais de entrar. Ingressam nessa produção, a Ford, a GM, a Philips, a *International Harvester*, a Rhodia e outras, montando veículos, aparelhos elétricos, introduzindo importantes segmentos da química e da farmacêutica, etc. Em outros casos, o próprio governo cuidava de contornar parte daqueles problemas, como se fez com o capital estrangeiro investido em cimento e aço.

Em que pesem essas primeiras incursões do capital externo na indústria nacional, sua participação no total industrial em São Paulo não era ainda proeminente: dos 79 estabelecimentos que em 1929 tinham um capital igual ou superior a 4.000 contos, apenas onze (controlados por nove empresas) eram subsidiárias estrangeiras, perfazendo 17% do capital industrial total daqueles 79 estabelecimentos.

Por outro lado, a concentração não foi ainda maior do que a revelada na Tabela 28, talvez pelo fato de que os grandes grupos nacionais, como Votorantim e Matarazzo, não concentraram maciçamente seus capitais em reduzido número de negócios, preferindo, ao contrário, diversificar amplamente suas “carteiras de inversões”, com o que obviamente diminuía o risco do capital. Outros grupos nacionais de expressão também seguiram os mesmos passos: alguns anos mais tarde, a família Matarazzo seria proprietária de 26 empresas, a família Simonsen de doze, os Jafet de onze, o grupo Votorantim de sete, Siciliano de seis, Crespi de oito, Silva Prado de 16 e Vidigal de 21.¹⁶

Por último, a indústria cervejeira, vista como caso “especial”, demoraria ainda algum tempo para se transformar na forma como ela é hoje conhecida (controlada em alto grau por duas empresas). Entretanto, à medida que foi sendo resolvido o problema da energia elétrica, pelo menos nos centros de porte relativamente maior, foram surgindo estabelecimentos de tamanho médio, alguns dos quais pertencentes às duas maiores empresas que com isso, obviamente, diminuía seus custos de transporte e controlavam melhor o mercado. A tendência desse setor seria a de caminhar continuamente para uma concentração maior.

Destaco, finalmente, três pontos importantes quanto ao problema da concentração em termos de empresas, com reflexos significativos no problema da concentração regional.

O primeiro indaga se a concentração em São Paulo teria aumentado ou diminuído no que se refere às grandes empresas. Na Tabela 28 se nota que as 30 maiores que tinham em 1907 capital igual ou superior a 1.000 contos detinham 67,9% do total do capital empregado na indústria paulista e apenas 13,5% do total do capital da indústria

¹⁶ Ver, a respeito, Lima (1954, p. 131-137).

brasileira. Para 1929, as empresas com capital igual ou superior a 4.000 contos (que penso ser um valor próximo aos 1.000 contos de 1907 em virtude do aumento dos preços) totalizavam 79 estabelecimentos e perfaziam 52% do capital total da indústria paulista.

O fato de que nas estatísticas de 1929 não figuram os moinhos de trigo (geralmente grandes), as usinas de açúcar (pelas informações disponíveis parece não ter ocorrido nenhuma transformação importante no ramo que alterasse substancialmente seu grau de concentração) e os quatro grandes frigoríficos (que controlavam alta porcentagem da produção industrial de carne) leva a supor que aquela cifra de 52% estaria subestimada.

Mesmo considerando essa cifra como certa, é preciso entender que essa aparente desconcentração na indústria paulista, de um lado, seria real, devido aos fatos já apontados sobre a entrada de um maior número de pequenas e médias empresas. Mas, por outro, dado o fato de que em 1907 o peso relativo da indústria de São Paulo no conjunto do país era de aproximadamente 16% quanto ao valor da produção e de 19% quanto ao emprego do capital, cabe lembrar que em 1929 a participação paulista havia aumentado para 37,5%. Se ponderados os 52% por esse novo peso relativo (37,5%) o peso dessas 79 grandes empresas no total da indústria brasileira seria agora de 19,5%, mostrando, na realidade, um processo de aumento de concentração em nível nacional, e não de desconcentração.

O segundo ponto que desejo destacar refere-se ao fato de que a expansão industrial em São Paulo, ocorrendo, em sua maior parte, num período (1907-1919) posterior ao período em que é implantada nas regiões do Rio de Janeiro/Guanabara, permitiu que a indústria paulista certamente operasse em níveis melhores de eficiência do que sua congênere naquela região. Isso se deve, lembro mais uma vez, ao fato de que:

- as novas inversões se faziam com menores gastos de capital, graças ao problema energético, o que obviamente rebaixava os custos fixos e variáveis;
- ainda que não houvesse alteração tecnológica de importância, nesse hiato, o simples fato de utilizar máquinas mais novas certamente permitia melhor rendimento de operação.

O terceiro ponto refere-se à mais rápida evolução da estrutura industrial de São Paulo, no sentido de completar (gradativamente, é claro) os diferentes estratos de tamanhos, com uma abertura maior à entrada das pequenas e médias empresas. Como já se viu, esse fato parece não ter aumentado a precária competitividade industrial porventura antes existente. Parece, na realidade, ter criado as condições mais propícias a uma melhor funcionalidade, interempresarial, pelo menos em dois sentidos:

- a expansão do número de pequenas e médias empresas, ao ampliar o emprego de mão-de-obra, normalmente a taxas salariais mais baixas do que as praticadas na grande empresa, cumpre papel importante, pressionando a taxa de salários para baixo. Por outro lado isto se torna possível porque esse tipo de empresas, em quase todos os setores produtivos, é, na realidade, uma escola formadora e qualificadora de mão-de-obra, beneficiando sempre, com isso, as empresas maiores quando estas necessitam expandir a ocupação;
- o outro ponto positivo reside no problema das diferenças de custos entre as menores e as maiores empresas, através do qual os maiores custos das pequenas requerem preços de mercado a eles adequados e os menores custos das grandes, que operam a preços no mesmo nível das pequenas, possibilitam taxa de lucro maior às grandes.

Chamo finalmente a atenção para o fato de que esta separação que fiz entre “concentração em termos de empresas” e “concentração regional”, quando se está analisando uma economia aberta e sem barreiras institucionais (ou seja, a existência de um livre comércio inter-regional), só pode ser feita por uma questão de método analítico, uma vez que os dois problemas são “faces de uma mesma moeda”.

3.2 A concentração industrial em São Paulo

Ao contrário do que se pensa, o processo de concentração industrial em São Paulo constitui fenômeno que tem seu ponto de partida já no início do século XX. Como se verá (Tabela 32), é por volta de 1905-1907 que se dá o início daquilo que chamo de “grande salto quantitativo” da indústria paulista. Entre 1907 e 1919, calculada a expansão industrial

em termos nominais, a indústria de São Paulo cresceria 8,5 vezes, alterando sua participação no total da indústria brasileira, de 15,9% para 31,5% no período. A indústria do resto do país apresentaria resultados bastante inferiores, crescendo apenas 3,5 vezes e diminuindo sua participação, de 84,1% para 68,5%. A década de 1920 proporcionaria nova expansão da indústria paulista, igualmente defasada do crescimento do resto do país, consolidando dessa forma o processo concentrador.

Inicialmente, cabe lembrar que a economia cafeeira de São Paulo foi a que apresentou o maior dinamismo no contexto nacional. Resolvendo pioneiramente sérios problemas de infra-estrutura, como o dos transportes ferroviários, o do porto marítimo, o de comunicações e de urbanização, estava ao mesmo tempo criando um acúmulo de economias externas que beneficiariam a formação industrial, reduzindo-lhe os gastos de inversão e os custos de produção.

Além disso, o complexo cafeeiro paulista desde cedo precipitou a gestação de algo não menos importante: a formação e o desenvolvimento de um mercado de trabalho que, dadas as condições em que é formado e ampliado, resultaria em menores pressões nos custos de produção industrial. O satisfatório desempenho da agricultura paulista, por outro lado, proporcionava grande parte do suprimento alimentar à sua força de trabalho, e garantia o abastecimento local de matérias-primas à indústria nascente.

Dado que a questão dos altos níveis de produtividade da indústria paulista já foi discutida, detenho-me um pouco mais no exame da questão dos salários. Em primeiro lugar, as próprias condições operantes no mercado de trabalho de São Paulo proporcionaram um estímulo maior ao trabalho feminino, diminuindo as diferenças absolutas entre os salários da mulher e do homem (Tabela 13). Isto resultava num emprego de trabalho feminino mais importante, quantitativamente, do que na média do resto do país, o que permitia a São Paulo reduzir sua taxa média de salários.

Em alguns estados, as arcaicas relações de produção e a típica dicotomia “latifúndio/minifúndio” encarregavam-se de dificultar a maior participação da mulher no trabalho industrial, ao mesmo tempo em que seus salários industriais, se comparados com os dos homens, eram

sensivelmente inferiores. Ao contrário de São Paulo, esses menores níveis absolutos de salários femininos, quando ponderados pela sua menor participação no emprego, não proporcionavam aquela apontada tendência a uma diminuição do salário médio industrial, tanto quanto fora possível à indústria paulista. Em outros estados, em que a base agrícola era calcada na estrutura da pequena e da média propriedades, o trabalho feminino não teria também uma participação acentuada na produção industrial (salvo nas indústrias “caseiras”, diretamente vinculadas à base agrícola).

O emprego de menores parece ter sido comum em quaisquer das regiões, assim como não se notam substanciais diferenças na relação “salários de menores/salários de adultos”, dando a impressão de que o salário médio em todas as regiões era igualmente afetado pela participação do menor.

Quanto à diferença entre os salários rurais e os salários urbanos, ela também parece ter sido menor em São Paulo do que em outras regiões, principalmente no que se refere às mais industrializadas. Os dados contidos na Tabela 29 mostram que as diferenças entre os salários agrícolas e industriais em São Paulo eram menores do que as verificadas em outros estados de produção industrial relevante: por exemplo, enquanto, em São Paulo, o operário têxtil tinha um salário 45% maior do que o trabalhador de enxada, essa diferença era de 72% no Rio Grande do Sul, de 75% no Rio de Janeiro e de 78% para a média brasileira (com algumas variações, o fenômeno também se faz notar quanto a outras categorias profissionais).

Tabela 29
Comparação de salários médios agrícolas e industriais
(1919)
São Paulo = 100

Estados	Operário indústria têxtil	Operário indústria alimentar	Operário indústria vestuário	Metalúrgico torneiro	Acabador calçados	Salário urbano/ Salário rural		
						Trabalho de enxada	Operário têxtil trabalhador de enxada	Torneiro trabalhador de enxada
São Paulo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	1,45	1,90
Rio de Janeiro	100,5	66,0	73,8	76,6	58,6	83,2	1,75	1,75
Guanabara	117,3	104,1	118,8	118,4	145,3	---	---	---
Rio G. do Sul	122,8	101,1	105,7	119,7	148,5	103,8	1,72	2,19
Brasil	93,0	91,0	105,1	108,0	133,9	75,0	1,78	2,71

Fonte: *Censo Industrial* de 1920, v. V, 2ª. parte, p. XI-XXVI.

Não é difícil explicar o fenômeno: o café, o principal compartimento da economia paulista e também o maior empregador de força de trabalho, determinava a taxa de salários, que flutuava de acordo com seu movimento cíclico. Na expansão, ao promover um fluxo imigratório que excedia suas próprias necessidades, proporcionava um excedente de trabalhadores livres ao setor urbano. Na crise, não restava qualquer alternativa aos trabalhadores do café senão a de emigrar para as cidades, uma vez que os outros complexos exportadores eram incapazes de absorvê-los.

Assim, na crise, a oportunidade que efetivamente existia era a de se empregarem nas atividades urbanas, principalmente na indústria e nas ferrovias. Os salários industriais desde cedo se mantiveram em níveis baixos, estabelecidos em última análise pelo café. No início da expansão ferroviária, essa atividade pagava altos salários. Quando seu ritmo de crescimento decaía, e, especialmente, se dá a constituição do mercado de trabalho, os salários dos ferroviários tendem a se comprimir, aproximando-se cada vez mais dos salários rurais e industriais. No Apêndice Estatístico (Tabela 53) poder-se-á ver a defasagem crescente nos reajustamentos salariais dos ferroviários, tanto em relação aos dos operários industriais quanto aos dos próprios trabalhadores do café.

Nas regiões em que a dicotomia “latifúndio/minifúndio” predominava e cuja agricultura, não raro, era incapaz de prover os centros urbanos com oferta alimentar a preços moderados, a taxa de salário na indústria teria necessariamente que ser muito mais alta do que a dos salários agrícolas, tanto pela rarefação do mercado de trabalho imposto por aquela estrutura de propriedade, quanto pelo alto custo de alimentação urbana. Essa situação pouco se alteraria, desde que se mantivesse aquela estrutura de propriedade e que o minifúndio suportasse seu próprio crescimento demográfico.

Somente a partir do momento em que as pressões demográficas sobre a disponibilidade da terra minifundiária se fizessem sentir de forma mais aguda, é que esse virtual “excedente” de mão-de-obra poderia efetivamente participar das fileiras engrossadoras do mercado de trabalho. É muito difícil se estimar o período (e as localidades) em que

esse fenômeno tenha ocorrido. As grandes secas nordestinas que ocorrem entre a segunda metade da década de 1920 e o início da década seguinte podem muito bem ter encoberto o problema, ao fazer crer que a grande migração nordestina para o Sul, que daí em diante se acentuaria, seria unicamente motivada pelas secas.

Qualquer que tenha sido o motivo dessa migração inter-regional, o que importa destacar é que os maiores beneficiários foram, inquestionavelmente, os estados sulinos mais industrializados, principalmente São Paulo, onde a maior parte dessa mão-de-obra nacional veio suprir o declínio imigratório externo na metade da década de 1920, não permitindo assim que a taxa de salário atingisse níveis mais altos do que os efetivamente alcançados.

Esses fatos estão portanto a indicar que a indústria paulista operava com oferta abundante de mão-de-obra a taxas relativamente baixas de salários. E apontam também para um aparente paradoxo: a região mais industrializada – e que apresentava as maiores taxas de crescimento industrial – não era a que pagava os maiores salários. Uma comprovação adicional pode ser vista quando se examina a relação “total de salários/valor de transformação industrial” (que reflete, naturalmente, também os diferenciais de produtividade): em 1919, essa relação era de 25,9% em São Paulo, situando-se em níveis inferiores aos verificados no Amazonas, no Maranhão, no Piauí, na Guanabara e na Bahia, sendo inclusive inferior à média verificada para o conjunto “Brasil exclusive São Paulo”. Ainda em 1939, essa relação continuava sendo inferior à verificada na maioria dessas mesmas regiões acima apontadas. A situação específica da Guanabara, que sempre teve uma taxa média de salários superior à dos demais estados, será discutida mais adiante.

Retomo, em seguida, a questão da acumulação de capital e da expansão do mercado para a indústria paulista, lembrando mais uma vez que sua gênese havia sido proporcionada – direta e indiretamente – pelo capital cafeeiro.

Ao longo de seu processo de implantação, a indústria continuava sendo alimentada pelo capital cafeeiro, ao mesmo tempo em que sua alta lucratividade lhe permitia a constituição de nova e importante fonte de

recursos para a continuidade do processo de acumulação. Por outro lado, a participação do capital estrangeiro – em forma de investimento direto – somente se faria notar com alguma importância a partir de meados da década de 1920.

Os dados da Tabela 30 mostram claramente como foi acelerada a inversão industrial em São Paulo, se comparada com os dados para o restante do país. Tomado o biênio 1905-1906 como base, as importações de bens de capital crescem vigorosamente até 1911-1913, quase quintuplicando no ano de 1912 para São Paulo e apresentando resultados menores para o conjunto do país.

Devo chamar a atenção para o fato de que não consegui construir um índice para “Brasil exclusive São Paulo”, mas acredito que se possa entender facilmente que o crescente peso das importações de bens de capital por São Paulo – que se pode comprovar pelo crescente peso da indústria paulista no conjunto do país – certamente influi no crescimento do índice para o total do país. Se feita a desagregação, o resultado para o resto do país mostraria claramente o ritmo muito menos acelerado de tais importações, como aliás se depreende do exame das importações de máquinas têxteis: embora apresentem níveis relativamente baixos para São Paulo, entre 1913 e 1920, para o restante do país o volume é simplesmente medíocre, sendo também sofríveis as importações verificadas no período de 1920-1928.

Embora a série de importações de máquinas têxteis não possa ser reconstituída para o período anterior a 1913, uma forma de comprovar a tendência acelerada de São Paulo é permitida pelas informações levantadas por Stanley Stein sobre a expansão da capacidade produtiva da indústria têxtil algodoeira (Stein, 1957, p. 101). Desses informes, pode-se constatar que, entre 1905 e 1915, essa capacidade se expande, em São Paulo, em 230% (tanto para os fusos como para os teares), enquanto na região Rio de Janeiro/Guanabara o aumento verificado foi de apenas 50% e, para o conjunto “Brasil exclusive São Paulo”, o aumento foi também pequeno, situando-se em torno de 75%.

Examinada portanto a concentração regional pelo lado da acumulação de capital na indústria, fica bastante evidenciado que o

fenômeno tem início nos anos que se seguem a 1905-1906, acelerando-se por volta de 1911-1913. Isso permite explicar claramente que a indústria paulista havia se preparado suficientemente para enfrentar a insatisfeita demanda que ocorreria durante a Primeira Guerra, em face das restrições externas.

Há que se fazer agora algumas considerações pelo lado da demanda. Creio que, até o início da Primeira Guerra, a indústria paulista contava com uma peculiaridade toda especial: instalada num mercado mais amplo do que sua capacidade de oferta dado que esse mercado era atendido também por importações do exterior e de outras regiões, teve um largo horizonte para ampliar sua capacidade produtiva. Dito de outra forma: sua taxa de acumulação pôde crescer – até o início da década de 1920 – em ritmo maior do que a taxa de crescimento do mercado gerado pelo complexo cafeeiro, “substituindo importações” regionais e estrangeiras e garantindo para si a expansão marginal desse mercado.

Tabela 30
Importações de bens de capital

Anos e Mé- dias anuais	Brasil (a)		São Paulo (b)	Máquinas e acessórios p/Ind. Têxtil		
	Total para a Indústria		p/a indúst.e agric. (c)	Brasil (1)	S.Paulo (2)	(1) - (2)
1905-1906	100	100	100
1907-1908	152	148	180
1909-1910	200	173	214
1911-1912	359	280	481
1913	351	238	...	100	100	100
1914-1915	95	69	...	16	19	15
1916-1917	70	50	...	17	24	13
1918-1919	107	79	122	21	32	16
1920	233	188	283	32	37	29
1921-1922	168	169	221	48	70	38
1923-1924	244	211	243	71	106	55
1925	420	326	582	134	182	111
1926-1927	328	217	374	64	71	61
1928	369	207	453	47	68	37

Fontes: Para São Paulo e para Indústria Têxtil: tabelas 45 e 46; para o Brasil: Villela, A. V. e Suzigan, W.,

"Política do governo e crescimento da economia brasileira-1889-1945", página 442.

(a) as colunas "total" e "para a indústria" são os índices calculados por Villela e Suzigan, alterada a sua base.

Esses índices significam o "quantum" dessas importações.

(b) para a indústria têxtil, são índices calculados com base nas quantidades físicas (toneladas) importadas de "máquinas e acessórios para a Ind. Têxtil"; o índice "para a ind. e agricultura" é calculado da mesma forma.

(c) é provável que a composição do item "máquinas para a indústria e agricultura" em São Paulo, esteja mais próxima do item "total", para o Brasil.

O processo de concentração da produção industrial paulista, pela ótica de mercado, revela dois “momentos”: o primeiro, que se poderia chamar de concentração por “estímulo”, compreenderia o período da Primeira Guerra Mundial, quando a produção paulista cresce, em grande parte atendendo à demanda do resto do país, momentaneamente insatisfeita pelas restrições já apontadas. Num segundo “momento”, que se poderia localizar na década de 1920, a expansão da produção paulista cresce, concentrando por “necessidade”, isto é, há que conquistar mercados “exteriores” para viabilizar o processo de acumulação.

Entretanto, se não houvesse ocorrido a Primeira Guerra, é muito provável que aquilo que teria sido uma concentração por estímulo tivesse de ser uma concentração por necessidade, pela razão simples de que a acelerada acumulação que precede a guerra talvez também impusesse a necessidade da conquista de “mercados exteriores” já naquele período, a fim de evitar a ociosidade de grande parte de seus equipamentos.

A introdução de compartimentos industriais complexos, como os dos bens de capital, de cimento, aço, química, etc., enquadrar-se-ia “naturalmente” nesse processo. Ocorrendo durante a década de 1920 aquilo que se poderia chamar de uma “primeira onda de inversão” de bens de produção, tais investimentos obviamente encontrariam em São Paulo as melhores condições de localização, principalmente pelo lado da demanda, o que reforçaria ainda mais o processo de concentração regional. Dimensionados para um âmbito maior do que uma “simples região”, sua implantação em São Paulo reduzia ao mínimo as possibilidades de que o restante do país pudesse contar com plantas similares.

O exame do comércio de São Paulo com o exterior e com o resto do país constitui mais um elemento esclarecedor desse processo.¹⁷ Por um lado, nota-se que do total exportado por São Paulo, a participação do que vai para o exterior, que era muito alta na primeira década do século XX

¹⁷ No Apêndice Estatístico inclui uma série de informações sobre comércio exterior e inter-regional. Em algumas delas (por exemplo, para a estrutura da pauta e para os saldos da balança comercial de São Paulo e do resto do país) a série cronológica ultrapassa o período de análise (1930), propositadamente, para que se possa ver como é aprofundado o processo de conquista dos mercados exteriores a partir da crise de 1929, apresentando ganhos crescentes para São Paulo.

(mais de 85%), vai caindo gradativamente, atingindo menos de 75% na década de 20. Quer dizer: as exportações para o resto do país, antes inferiores a 15% do movimento total, sobem paulatinamente para mais de 25%. Esta última cifra tornar-se-ia maior do que 50% a partir da crise dos anos da década de 1930, quando então esse processo se acentuaria cada vez mais.

Esses dados revelam uma crescente integração do mercado nacional, com predominância da economia paulista. Essa integração, entretanto, é, ao mesmo tempo, reveladora de um específico sistema de trocas inter-regionais: de São Paulo para o resto do país, aumentam continuamente as exportações de produtos industriais ao passo que as importações paulistas vão cada vez mais se constituindo de matérias-primas e de gêneros alimentícios, demonstrando claramente uma relação estrutural de comércio típica de “centro-periferia”.

Dessa forma, já antes de 1930, as funções exercidas pelo comércio exterior de São Paulo começariam a apresentar evidentes sinais de uma profunda modificação:

- as exportações para o exterior, que antes exerciam o papel fundamental de atividade nuclear da economia paulista, determinando o mercado e conduzindo o processo de acumulação, passariam cada vez mais a desempenhar papel proeminente na geração de divisas, capaz de sustentar as necessidades de importações de bens de produção para a economia paulista. Quanto às importações, antes realizando a função de complementar a oferta interna predominantemente de bens de consumo, gradativamente adquiririam outro caráter ao suprir essa economia, basicamente de bens de produção.¹⁸ É evidente – como mostro no Apêndice Estatístico – que essas transformações por que passa o comércio com o “resto do mundo” somente seriam perfeitamente sentidas e compreendidas a partir do período posterior à “crise de 1929”.
- tanto pela expansão diversificada da agricultura paulista quanto pelo notável crescimento industrial de São Paulo, o comércio com o resto do

¹⁸ Para as transformações das funções do comércio exterior, no processo brasileiro de industrialização, tanto em termos teóricos quanto no que se refere ao exame da realidade, ver Tavares (1964) e o clássico texto de Furtado (1961), especialmente os capítulos 30 a 35.

país também passava por importantes modificações. As importações provenientes de outras regiões supriam parcialmente a economia de São Paulo com alimentos e outros bens de consumo industrializados ou não; passavam, agora, gradativamente a abastecer a economia paulista de matérias-primas e de gêneros alimentícios, que eram escassamente ou dificilmente produtíveis em São Paulo (por exemplo: açúcar, minérios, madeiras, animais de corte, etc.). Por outro lado, as exportações paulistas para as demais regiões do país paulatinamente iriam cumprir um destacado papel representado pela conquista dos mercados “exteriores”. No fim da Primeira Guerra, as exportações totais de produtos industriais de São Paulo para o resto do país já equivaliam a cerca de 10% do valor bruto da produção industrial do conjunto “Brasil exclusive São Paulo”, sendo que, em 1939, aquela cifra dobraria, atingindo quase 20% daquele agregado. Tomada a média do período 1909-1911, as exportações paulistas de produtos manufaturados (exclusive alimentos industrializados) para o resto do país eram 75% superiores em valor, ao total similar importado do resto do país por São Paulo; durante a Primeira Guerra, esse percentual atingia 173% e após um ligeiro declínio provocado certamente pela “retomada” das importações do exterior (na média de 1921-1923, quando aquele excesso foi de 86%) essa diferença seria mantida, na média do período 1924-1929, em torno de 130% (ver Apêndice Estatístico).

O resultado mais evidente desse processo de concentração aparece na Tabela 31: perfazendo 15,9% da produção industrial brasileira em 1907, a indústria paulista cresceria aceleradamente, de tal sorte que já em 1919 aquela cifra alcançava 31,5% - e 37,5% em 1929, segundo R. Simonsen - consolidando sua posição em 1939, quando atinge o total de 45,4%.¹⁹

Cabe, neste momento, fazer alguns comentários em torno do próprio conceito de “concentração regional” da produção. Principalmente quando se está analisando a indústria nascente, em que sua produção em relação à oferta total (produção mais importações) é ainda pequena, o cuidado no manejo de tal conceito deve ser ainda maior. Calculadas as

¹⁹ Essa participação relativa continuaria a crescer, atingindo 47,9% em 1949, 55,6% em 1959 e 56,1% em 1970.

participações da produção dos ramos “x, y ou z” da indústria da região “i” nos totais nacionais da produção de “X, Y ou Z”, ainda que o resultado numérico tenha sido expressivo, mostrando altos graus de concentração da produção, cumpre investigar a possível ocorrência de três casos.

Vejam os primeiros. Se a participação regional no ramo “X” é alta, concentrando grande parte da produção nacional, mas ao mesmo tempo as importações têm peso muito elevado na oferta total desse ramo, aquela alta concentração regional não revela na realidade qualquer controle mais expressivo sobre a oferta total. Trata-se, no caso, de um tipo de concentração regional que mostra apenas o fato de que a região “i” ou ingressou mais cedo nesse ramo de produção ou tem níveis absolutos de produção maiores do que os do restante do país. Dependendo da evolução dinâmica de sua economia e da dinâmica das demais regiões, essa concentração “aparente” tanto poderá se tornar, com o decorrer do tempo, “efetiva” como também poderá se efetivar em outra região (ou mesmo continuar aparente em outra região).

Como exemplos marcantes, cito os casos das indústrias de produtos metálicos, de produtos químicos e de papel. Em 1907, o estado da Guanabara concentrava respectivamente 48%, 33% e 38% da produção nacional daqueles bens (para a média dos três ramos, o grau de concentração seria de 40%). Entretanto, como a participação da produção nacional na oferta total desses bens era de cerca de um terço, isso fazia com que aqueles graus de concentração, agora relacionados não com a produção e sim com a oferta, tivessem um significado menor, reduzindo-se, em média, a cerca de 13% a 14% da oferta total.

Dado que entre 1907 e 1919 a economia paulista entra em franca expansão e que as demais regiões do país apresentam um crescimento industrial sensivelmente inferior ao observado em São Paulo, seria essa região a que passaria a apresentar níveis mais elevados de concentração industrial. Se em 1907 São Paulo concentrava apenas 13% da produção nacional daqueles três ramos citados, já em 1919 aquela cifra aumentaria para 38% e a Guanabara passaria de 40% para 31%.

Mesmo assim, dado que a participação da produção nacional havia aumentado ainda mais no decorrer desse período, situando-se, agora, em cerca de 37% da oferta total, aqueles graus de concentração da

produção (38% para São Paulo e 31% para a Guanabara) passavam apenas a ser um pouco mais significativos: somando-se os 14% referentes à participação da produção guanabarina, na oferta total em 1907, aos 5% a que equivalia a produção paulista, esses dois estados “controlavam” apenas 19% da oferta desses produtos; feitos os cálculos para 1919, as duas regiões participariam agora com 25% da oferta total (14% referentes a São Paulo e os 11% restantes à Guanabara).

Como se vê, a despeito de que essas duas regiões controlavam 69% da produção nacional desses ramos, em 1919 (total que havia sido de 53% em 1907), ainda assim se tratava mais de uma concentração “aparente” do que “efetiva”.

A diferença deste segundo caso para o primeiro reside em que, neste, a participação da produção nacional na oferta total é alta. Assim sendo, o cálculo dos graus de concentração regional da produção é relevante, podendo, caso a produção nacional esteja altamente concentrada, ou então cartelizada por produtores de mais de uma região, refletir um decisivo controle sobre a oferta total. Tecidos de algodão, calçados e chapéus, constituem exemplos típicos dessa situação, como se pode ver pelos dados abaixo, que mostram as participações da produção de São Paulo e da Guanabara, no total nacional.

Tomando-se os dados para a produção total desses dois ramos, e considerando-se que o peso da produção nacional sobre a oferta total era de 65% em 1907 e de 88% em 1919, aqueles graus de concentração da produção, ponderados pelas porcentagens acima, passam agora a refletir uma participação sobre a oferta total, de 38% em 1907 (SP com 16% e GB com 22%) aumentando para 53% em 1919 (SP com 33% e GB com 20%).

Valor da produção de São Paulo e Guanabara, em relação ao total do Brasil (%)

Produtos		1907	1919
Tecidos e outros têxteis	SP	22%	38%
de algodão	GB	27% 49%	17% 55%
Calçados	SP	24%	36%
	GB	56% 80%	42% 78%
Chapéus	SP	30%	66%
	GB	42% 72%	27% 93%
Todos os produtos têxteis	SP	25%	37%
e de vestuário	GB	33% 58%	23% 60%

Como desmembramento do caso anterior, pode ocorrer também o fato de que, embora sendo alta a participação da produção nacional sobre a oferta total, o fenômeno não possa ser tratado como o de uma típica “concentração nacional” ou de um controle sobre a oferta nacional. Dado o maior atraso relativo de algumas regiões e de sua estrutura de demanda e de oferta, o consumo (ou a utilização, no caso de bens de produção) ainda não incorpora certos tipos de bens, ou os incorpora marginalmente. Altos graus de concentração, nesse caso, significam, efetivamente, concentração da oferta regional e não nacional.

Como exemplos, podem ser citados aparelhos e instrumentos elétricos, cuja utilização está ainda mais restringida pela precariedade (ou inexistência) das redes de distribuição de energia elétrica. Certos insumos mais “complexos” (químicos e metálicos, por exemplo), assim como determinados bens de capital produzidos no país, só eram utilizados naqueles centros onde a indústria já era um pouco mais diversificada.

Mesmo para alguns bens de consumo, como por exemplo, móveis, tapeçarias e decorações, cabe lembrar que tais produtos ainda não tinham uma utilização ampla em todas as regiões. Isso fica mais claro ao se lembrar que era muito baixo o grau de urbanização da população brasileira no início do século XX. Tanto pela rusticidade do mobiliário rural, quanto pela precária urbanização, pode-se depreender que a maior parte da produção da então “moderna” indústria desse ramo deveria naturalmente se concentrar nos maiores centros urbanos (como na Guanabara) e nas regiões de economia mais dinâmica (como São Paulo). Uma outra forma de ver esta questão decorre da verificação dos baixos níveis das exportações e importações inter-regionais de tais produtos, o que configura uma situação de produção restrita à própria região.

Essas três ressalvas acima apontadas podem ser consideradas como válidas para o início de nossa formação industrial. Entretanto, elas passariam a sofrer substanciais modificações à medida que ocorressem profundas alterações na dinâmica regional e que a indústria fosse cada vez mais se implantando em poucas regiões.

Obviamente, naquelas regiões onde mais cedo a indústria havia se concentrado, principalmente na Guanabara e em São Paulo, estavam, por

assim dizer, criadas as condições mínimas para que a concentração “aparente” se transformasse gradativamente em concentração “efetiva”.

Tanto a decadência relativa da economia guanabarina como sua proximidade geográfica com a acelerada indústria paulista fariam com que aqueles altos graus de concentração que se observam em 1907 na Guanabara caíssem gradativamente, sendo substituídos pelos crescentes graus observados na indústria paulista em 1919. Feitas essas ressalvas, faço em seguida um breve comentário sobre os resultados desse processo para a indústria paulista.

Em 1907 (Tabela 31), apenas quatro ramos industriais se destacam em termos de concentração da produção: minerais não-metálicos, papel, têxtil e vestuário. O primeiro deles se enquadra no terceiro caso, significando apenas uma concentração aparente, cuja produção atende basicamente ao mercado de São Paulo. O ramo de papel e seus produtos enquadra-se no primeiro, pois, a despeito de São Paulo concentrar 37,8% dessa produção em 1907, as importações desses produtos são ainda muito elevadas em relação à oferta. Para que se tenha uma noção mais adequada da dimensão absoluta desse ramo, naquela data, basta dizer que seu valor de produção era mais de vinte vezes menor do que o valor da produção têxtil paulista. A rigor, nesse ano, apenas os ramos têxtil e do vestuário apresentam-se com alguma significação em termos de concentração regional “efetiva”.

O *Censo de 1919* já coloca mais claramente os reflexos da aceleração da indústria paulista. Em dez dos vinte ramos industriais, essa indústria concentrava mais de 30% da produção nacional similar, e, em cinco ramos, o grau de concentração atingia níveis superiores a 45%. Em que pese isso, apenas três desses ramos poderiam configurar uma efetiva concentração regional: têxtil/vestuário, concentrando 37% da produção nacional, e bebidas (destacando-se a produção de cerveja) com 34%, perfaziam, juntos, 45% da produção industrial de São Paulo e tinham expressiva participação nas exportações de manufaturas paulistas para o resto do país.

Os altos níveis verificados para os produtos metálicos já começavam, então, a ter significado um pouco mais expressivo em termos

regionais e sua participação no valor da produção industrial em São Paulo já atingia um valor de cerca de 6%. A indústria química e o papel, que figuram em 1919 com graus de concentração de 30,9% e 48% respectivamente, são ainda ramos industriais que estão dando seus primeiros passos, tendo por conseguinte diminuta participação na própria produção industrial paulista: 3,3% do total. Tratava-se ainda, principalmente no caso da química, do surgimento de pequenos e médios estabelecimentos industriais, que operavam em escala regional, raramente fabricando produtos de maior complexidade.

Tabela 31
Concentração industrial e “produtividade” relativa de São Paulo

Ramos	Concentração Industrial de São Paulo (%) (a)			Produtividade relativa de São Paulo (b)		
	1907	1919 (c)	1939	1907	1919 (c)	1939
Minerais não-metálicos	30,4	50,1	43,8	101,5	117,6	110,1
Metalúrgica	-	45,4	41,4	69,9	130,4	120,0
Mecânica	19,8	-	73,0	-	-	104,8
Mat. elét. e de comunic.	-	-	67,5	-	-	96,4
Mat. de transporte	3,9	54,6	87,1	96,0	36,5	1108,7
Madeira	10,5	22,1	31,0	93,9	129,8	132,4
Mobiliário	12,0	27,5	42,4	86,2	112,0	125,8
Papel	37,8	48,0	47,3	228,6	113,6	103,2
Borracha	-	25,9	33,6	-	59,9	35,0
Couros e peles	14,6	32,1	29,0	142,2	132,0	125,7
Química	-	30,9	61,2	-	102,1	65,1
Farmacêutica	11,5	12,7	23,2	51,8	110,8	101,4
Perf. Sabões e velas	3,8	25,8	38,6	77,2	79,4	115,5
Têxtil	26,3	36,6	60,6	153,8	130,8	199,7
Vestuário	22,0	38,0	44,9	76,6	104,4	131,0
Alimentar	9,9	26,0	33,0	112,2	131,8	146,7
Bebidas	12,7	34,1	37,6	100,9	99,2	119,0
Fumo	0,9	14,7	34,4	347,5	179,3	266,5
Editorial e gráfica	---	---	39,4	---	---	110,7
Diversas	11,5	24,2	50,8	98,5	48,9	85,8
Total	15,9	31,5	45,4	100,0	112,2	135,6

Fonte: Censos Industriais de 1907, 1920 e 1950

(a) Porcentagem do Valor Bruto da produção Industrial de S. Paulo, em relação ao total do Brasil.

(b) Valor Bruto da Produção por operário: Índice 100, em cada ano, resultado médio do total do Brasil, exclusive S. Paulo.

Ajustado o valor de 1919, com inclusão da produção açucareira.

Como já demonstrei, seria precisamente durante o transcorrer da década de 1920 que se iniciaria aquilo que denominei de “preparação de terreno” para que a indústria paulista consolidasse sua posição no

mercado nacional, através da instalação de um ainda incipiente compartimento produtor de bens de produção. Cimento, aço, metalurgia mais complexa e indústria química já então despontam com plantas de porte maior, operando então em escala nacional. Nesse período, a concentração já deixa então de ser “aparente” para rapidamente se transformar em “efetiva”: a indústria química já totalizava 8% da produção paulista e a de produtos metálicos alcançava a expressiva cifra de 16,8%, ambas calculadas para o ano de 1939.

É importante destacar o fato de que dos seis ramos industriais de São Paulo, cujo grau de concentração era superior a 50% do similar nacional, quatro pertenciam a esses novos segmentos, sendo expressivos seus graus respectivos de concentração da produção nacional em 1939: química com 61%, material elétrico com 67%, mecânica com 73% e material de transporte com 87%, sendo isto clara demonstração de que as principais plantas industriais desses ramos haviam sido implantadas para operar em escala nacional.

Resumidamente, o que se nota de mais importante nessa evolução é que o momento específico dessa transição se dá entre o final da década de 1920 e os anos da década seguinte, quando os altos níveis de concentração da indústria paulista passam a expressar maior efetividade. Dos vinte ramos constantes na Tabela 31, apenas em dois o grau de concentração é inferior a 30% do total nacional: o de couros e peles, com 29%, por ser uma indústria amplamente disseminada pelo território do país e também por não contar com plantas de grande escala de produção, e o ramo da indústria farmacêutica, até então configurado pela existência dos pequenos e médios laboratórios nacionais.

Coloco ainda na Tabela 31 os resultados que expressam as produtividades médias da indústria paulista, relacionadas com as médias observadas para o agregado “Brasil exclusive São Paulo”.²⁰ O exame

²⁰ Para tornar comparáveis os Censos referidos aos anos de 1907, 1919 e 1939, fui obrigado a utilizar o conceito de produtividade, como quociente entre o valor bruto da produção e o número de operários. No Apêndice Estatístico acrescento uma nota explicativa tentando esclarecer alguns aparentes paradoxos dos níveis regionais de produtividade. Dadas as peculiaridades regionais da indústria, em seus primeiros anos, chamo a atenção para a necessidade da leitura dessa nota, a fim de evitar possíveis equívocos de interpretação do fenômeno (ver nota à Tabela 61).

desses dados permite uma caracterização complementar às observações já feitas: à medida que evoluía e que concentrava maiores parcelas da produção industrial do país, a indústria paulista alcançava melhores resultados do que a indústria do resto do país.

Observe-se que, em 1907, dentre os dezessete ramos industriais contemplados pelo Censo daquele ano, apenas em sete a indústria paulista apresentava níveis de produtividade francamente superiores aos do restante do país. Os Censos de 1919 e de 1939 já mostrariam resultados mais expressivos, de forma que apenas em quatro dos vinte ramos industriais a indústria de São Paulo mostrava resultados inferiores aos verificados no restante do país. Como seria de se esperar, na maioria dos casos, alta produtividade anda “de mãos dadas” com alta concentração.

Evidentemente, os fatos até agora apontados – salvo aqueles apresentados no Capítulo 1 – não bastariam para explicar satisfatoriamente esse processo de concentração da indústria paulista. Há que se ter em mente também as causas pelas quais o restante do país não reagiu pronta e eficientemente para preservar seus mercados e ampliar sua indústria. Nesse sentido, são ainda necessários alguns comentários sobre duas importantes questões:

- o retrocesso relativo da indústria guanabarina;
- o tipo de “ajuste complementar” entre a economia de São Paulo e a das outras regiões, que se vai estruturando ao longo desse processo concentrador.

3.2.1 Retrocesso industrial na Guanabara

Tendo em seu porto marítimo a principal entrada e saída dos mais importantes fluxos da atividade mineradora do século XVIII, e da cafeeira no século XIX e passando, também, a ser sede do governo central a partir de 1763, a Guanabara certamente usufruiu parte importante do excedente gerado por tais economias, assim como se beneficiou de boa parcela do gasto público. Principalmente por sua ação intermediadora nos fluxos da economia cafeeira é que floresce e se desenvolve uma intensa atividade comercial e financeira, que conferiu à Guanabara a condição de

primeiro centro comercial e financeiro do país; pelo fato de ser a sede do governo, isto lhe conferiu ainda o caráter de principal centro político nacional. Além de intermediar os fluxos de sua vizinha e tributária região cafeeira (Rio de Janeiro, parte de Minas Gerais e de São Paulo) o comércio atacadista da Guanabara também estendia suas atividades, participando ativamente da distribuição comercial para outras regiões do país.

Essa região teve, portanto, excelentes condições para desenvolver um setor industrial mais amplo. Entretanto, algumas ressalvas devem ser feitas para demonstrar que essa aparente excepcionalidade teve contra si uma série de fatos que atenuaram sua capacidade germinativa.

Em primeiro lugar, cabe lembrar que as deficientes condições de operação e de acumulação da economia escravista cafeeira restringiam a ampliação do excedente, tanto pela necessidade de “acumular” na forma de compra de escravos, quanto pelos apreciáveis gastos com importações de meios de subsistência.

Em segundo lugar, a predominância do trabalho escravo tanto no café quanto nas demais economias do país limitou a expansão do mercado interno, o que por sua vez obstaculizou também uma possível formação industrial mais ampla.

Por último, as condições da política cambial e tarifária, salvo em situações especiais, não foram de molde a favorecer uma industrialização mais decisiva. Esta última limitação, aliás, antes de significar uma contradição, na realidade espelhava muito bem a defesa dos interesses da economia agrário-escravista-exportadora que obtinha, pelas importações, os meios de subsistência necessários a custos certamente menores do que os proporcionados por eventual produção interna. Como exemplo, lembro o caso da velha e prolongada luta rio-grandense para a tentativa de obter maior proteção tarifária para o charque nacional.

Em que pesem tais limitações, a Guanabara despontou mais cedo do que as demais regiões na concretização de um implante industrial: conforme mostra o *Censo Industrial de 1920*, 48,7% do capital declarado pelas indústrias da Guanabara nesse ano pertencia a empresas fundadas antes de 1890, e, depois dela, a porcentagem mais alta é a que figura para o Rio de Janeiro, com 29,9%. Tomando-se os dados para o total do Brasil,

infere-se que até 1889 a Guanabara detinha 57% do capital industrial brasileiro (exclusive o do açúcar), cifra essa que baixaria para 29% em 1907.

Disso se infere que, à medida que a situação da antiga economia cafeeira do Vale do Paraíba e da vizinha região de Minas Gerais se agravava, a Guanabara ia entrando num processo de atrofia relativa. Ao mesmo tempo, o surgimento e a expansão da nova cafeicultura paulista iam gradativamente deslocando o centro dinâmico da economia nacional para a região de São Paulo. Penso que as facilidades decorrentes da política econômica vigente no período do encilhamento certamente permitiram um novo alento à indústria guanabarina, retardando, por mais algum tempo, seu inexorável e relativo retrocesso industrial. Stein sugere o fato de que é exatamente nesse momento que são instaladas naquele estado várias de suas maiores e mais eficientes fábricas de tecidos. Por outro lado, advinda a crise decorrente dessa política, os principais auxílios financeiros do governo parecem ter beneficiado principalmente as fábricas da Guanabara.²¹

Dadas a insignificância de sua agricultura, a precariedade desse setor na região fluminense e a gradativa decadência do café, a Guanabara teria de passar por uma profunda reestruturação de sua economia, que se tornaria cada vez mais dependente de atividades prestadoras de serviços, em que merece destaque especial o governo, advindo daí, portanto, um sério freio à acumulação de capital para a expansão industrial.

Pelo lado do mercado, cabe lembrar que a Guanabara, além de contar com seu importante mercado urbano, dispunha também dos mercados da tributária região cafeeira e ainda de parte do mercado do restante do país. Essa amplitude de mercado explica em parte o alto grau de concentração industrial que figura no *Censo de 1907*, em que a Guanabara figura como detentora de 30% da produção industrial do país. Entretanto, uma análise mais acurada desse censo permite mostrar alguns fatos que esclarecem um pouco mais essa questão.

²¹ Ver, Stein, (1957), especialmente as páginas 81 a 97.

Em primeiro lugar, essa indústria era uma das mais diversificadas do país, tendo-se em conta que, dos 98 grupos de produtos que figuram no *Censo de 1907*, a Guanabara tinha fábricas que produziam 78 desses grupos de produtos, e em vinte deles ela era a única produtora no país. Em que pese isso, dezoito desses vinte grupos se caracterizam como segmentos formados por pequenos estabelecimentos cujos volumes de produção estavam obviamente vinculados ao mercado local.

Analisada essa indústria em termos dos dezoito ramos industriais existentes, verifica-se que em apenas cinco deles estaria ocorrendo uma certa concentração: moinhos de trigo, com 56% da produção nacional, vestuário, com 55%, o pequeno ramo de construção naval, com 53%, o de bebidas, (destacando-se a fabricação de cerveja) com 41% do total nacional, e o de tecidos, em que a porcentagem de 25% do total nacional não revela fielmente o grau de concentração. Tanto pelo fato de que o coeficiente de importações desse ramo já era um dos mais baixos, como pelo fato de que a população da Guanabara no início do século XX contava com um total de cerca de 800 mil habitantes e a sua produção física de tecidos (80 milhões de metros) era certamente de quatro a cinco vezes superior ao seu consumo, torna-se claro que essa indústria tinha um apreciável volume de exportações inter-regionais.

Nos demais ramos, em que pese o fato de que em alguns a porcentagem da participação no total nacional fosse alta (por exemplo, perfumarias, sabões, velas, móveis, etc.), creio que o grau de concentração era mais “aparente” do que “efetivo”.²² Quando muito, a concentração efetiva poderia ocorrer nos estados vizinhos, mas não em nível nacional. Um fator certamente importante que dava condições de competitividade à indústria guanabarina era o acentuadamente grande tamanho de suas principais fábricas, cuja dimensão média excedia em muito a dimensão média das grandes fábricas paulistas. Talvez seja esse o fator que pudesse

²² Isto se explica pelos seguintes fatos: em primeiro lugar, pelo fato de que indústrias como as de sabões e velas, e de certa forma a de móveis, eram indústrias mais restritas a mercados locais. Perfumarias e móveis, principalmente, estavam diretamente vinculados ao consumo dos maiores centros urbanos. Ver, em páginas anteriores, o terceiro dos três casos tratados, em que discuto a questão da concentração “aparente” e “efetiva”.

explicar a produtividade maior da indústria dessa região, em relação à de São Paulo, até 1907.²³

Além de sofrer os efeitos decorrentes da decadência cafeeira de sua região tributária, que lhe restringiu suas fontes de acumulação, também pelo lado do mercado a Guanabara passava a sofrer novos reveses:

- essa mesma decadência cafeeira passava, obviamente, a atrofiar os mercados dessa região tributária, reduzindo portanto esse escoadouro para a produção industrial da Guanabara;
- a partir do final do século XIX, a grande expansão cafeeira paulista resultaria numa acentuada expansão industrial em São Paulo – ganhando destaque ainda maior a partir de 1907 – fazendo com que o mercado paulista passasse (em parte) a ser suprido por sua própria indústria, deslocando assim a produção manufatureira guanabarina. Por outro lado, essa deslocação implicava também reduzir o âmbito das atividades comerciais daquela região;
- restava portanto àquele estado tentar preservar seu mercado “interior” e o de sua limítrofe região, e, na medida do possível, conquistar parcialmente outros mercados ainda não atingidos pela indústria paulista.

O resultado desse período crítico de “encolhimento” de seus mercados e de suas fontes de acumulação pode ser visto pela comparação dos Censos de 1907 e de 1919, que mostra a queda da participação de sua indústria no total nacional: dos 30,2% passava para 20,8% entre aqueles anos, enquanto a produção industrial paulista (de forma acentuada) e a de Minas Gerais (de forma modesta) aumentavam suas participações (Tabela 32).

Um agravante desse quadro é que a indústria guanabarina era obrigada a pagar a maior taxa média de salário do país, o que obviamente

²³ Talvez decorrente de maiores economias de escala (a relação operários/estabelecimento era, na Guanabara, 43% maior do que em São Paulo), a produtividade média daquele estado era 21% maior do que a da indústria paulista. Essa situação se modificaria entre 1907 e 1919, como já mostrei na Tabela 27. A questão referente à grande dimensão média dos estabelecimentos individuais na Guanabara foi inicialmente abordada por Silva, S.S. (1976, p. 113-119).

lhe encarecia os custos de produção.²⁴ Creio que a razão fundamental dessas maiores taxas de salários reside no fato de que o custo de alimentação da mão-de-obra nessa região teria que ser muito alto, por força da inexistência de agricultura local e da precariedade agrícola de seu mais próximo vizinho, o estado do Rio de Janeiro.

Tomados por exemplo os dados do *Censo de 1920*, a população do Rio de Janeiro e a da Guanabara, somadas, representavam 8,9% do total nacional e sua produção agrícola (exclusive café) representava apenas 3,8%. Se comparadas com São Paulo, as populações daqueles dois estados equivaliam a 59% da população paulista, mas sua produção agrícola (exclusive café) equivalia a menos de 18% da produção similar de São Paulo.

Uma curiosa informação contida no *Censo de 1920* e referida apenas ao estado da Guanabara parece ser um bom indicador da forma pela qual sua indústria tenta se defender do problema dos salários altos:

Aumento de salários dos operários entre 1920 e 1928

	Homens adultos	Homens menores
Indústria têxtil	12,7%	35,7%
Indústria metalúrgica	49,6%	77,7%
Indústria química	52,3%	119,0%
Indústria do vestuário	34,3%	32,5%

Fonte: IBGE. *Censo de 1920* (v. V, parte 2.1, p. XIX).

Os dados acima parecem indicar claramente um aumento de salários dos menores com o intuito provável de forçar a ampliação do número desses trabalhadores na força de trabalho industrial da região, com o que se rebaixaria a taxa média de salário. Note-se ainda que os reajustamentos dos salários dos adultos são visivelmente inferiores ao aumento do custo de vida calculado por Oliver Onody, que, para o

²⁴ A relação entre o total de salários e o valor de transformação industrial era de 34% na Guanabara em 1919, sendo de 26% em São Paulo e de 27% para a média brasileira. Como a produtividade industrial na Guanabara (valor de transformação industrial/operário) em 1919 era inferior à de São Paulo, isso implica que também o excedente por operário era inferior ao observado na indústria paulista, demonstrando com isso ser a indústria daquele estado tanto menos lucrativa (opera a maiores custos, com menor produtividade) quanto menos competitiva do que a indústria paulista. Além disso, seu menor excedente certamente fazia diminuir suas fontes autônomas de acumulação.

mesmo período, totalizava um acréscimo de 60%. O distinto comportamento da indústria do vestuário talvez se deva a que, por um lado, grande parte do trabalho executado para essa indústria era ainda feita no próprio domicílio dos operários e, por outro lado, o emprego de mulheres e de menores já era bastante elevado nesse ramo.

A década de 1920 traria um novo alento à indústria guanabarina. É durante esse período que a economia cafeeira de Minas Gerais se recupera e que ocorre a grande expansão cafeeira do estado do Espírito Santo, mantendo-se ainda o lento declínio do café na zona fluminense. Essa expansão cafeeira (que em termos relativos foi maior do que a verificada em São Paulo no mesmo período) e a expansão do gasto público federal parecem ter sido os fatores responsáveis pela atenuação do retrocesso industrial da Guanabara.

Em que pese isso, fica a impressão de que a notável expansão industrial de São Paulo, que continua a ser elevada nessa década, deve ter inibido em grande parte essa tentativa de recuperação da Guanabara. Não se dispõe de informações sobre a produção desse estado para o final da década, e os dados mais próximos, lamentavelmente, são os fornecidos pelo *Censo de 1939*. Como entre esses dois períodos ocorre a grande depressão, não tenho meios de saber qual a intensidade de tais eventos sobre essa indústria. Em 1939, a participação da indústria guanabarina no total nacional caía ainda mais: dos 20,8% observados em 1919, ela passava para 17%.²⁵

A economia guanabarina passaria, portanto, gradativamente, a ter nas atividades terciárias, o seu núcleo principal. Já em 1919, o *Censo Demográfico* mostrava que apenas 38,4% de sua população economicamente ativa estava alocada na produção física, e os restantes 61,6% na produção de serviços (15% em serviços domésticos). Essas cifras são muito importantes quando se pode compará-las com as de São Paulo, que no mesmo período ocupava 80,5% de sua força de trabalho na produção física, ou mesmo com as cifras das demais regiões brasileiras, que apresentavam uma ocupação de 86,6% na produção física.

²⁵ E continuaria a cair cada vez mais, passando a 13,8% em 1949, 9,7% em 1959 e 8,5% em 1970. Para uma análise da situação econômica da Guanabara na década de 1950, ver Magalhães (1961).

Uma indicação ainda mais concreta dessa transformação é dada pelo exame das Contas Nacionais, que, para o ano de 1939, mostram os seguintes dados:

	Y_g/Y_f	Y_g/Y_t	Y_f/Y_t
Guanabara	46,5%	12,0%	25,8%
São Paulo	9,3%	4,1%	44,7%
Demais estados	11,2%	6,3%	56,0%

Y_g = renda do setor governo; Y_f = renda gerada pela produção física; Y_t = renda interna total.

Fonte: FGV. IBRE. *Contas Nacionais do Brasil* (1972).

A despeito de sua reestruturação interna, a Guanabara tentou reagir ao retrocesso, certamente forçando uma penetração maior nos mercados das demais regiões do país, aliás sem grande sucesso. Calculada sua participação industrial não no total brasileiro mas sobre o agregado “Brasil exclusive São Paulo”, o que se nota é que seu relativo retrocesso é menos acentuado: de 35,9% em 1907, passava para 33,3% em 1919, para 31,1% em 1939 e após essa data sua queda se tornaria mais evidente, passando para 26,6% em 1949, 21,8% em 1959 e 19,3% em 1970.

Como se depreende, sua reação, na realidade, constituiu-se mais em “perder menos” do que em ganhar. As razões principais pelas quais essa queda não foi ainda mais grave, penso residirem em dois fatos. O primeiro é o de que sua indústria foi, desde o início, estruturada com estabelecimentos de grande porte e de alta produtividade, o que lhe conferiu melhores condições de competitividade nas demais regiões. O segundo, talvez o mais importante, reside em que, constituindo ela o segundo mercado na escala nacional, permitiu-se-lhe – embora não tanto como em São Paulo – a implantação de ramos industriais “complexos” que, ao mesmo tempo em que complementavam sua antiga produção industrial, também garantiam para si uma reserva do mercado nacional.

Claro é que este último fato não decorreu, substancialmente, de decisões intrínsecas ao processo de acumulação de capital na própria região: em grande medida, isso foi proporcionado pela ação mais decisiva do setor público e por inversões diretas de capital estrangeiro.

3.2.2 A complementaridade das demais regiões

As demais regiões do país, exclusive a Guanabara, ou se apresentavam praticamente desprovidas de indústrias, como por exemplo o Centro-Oeste e o estado do Espírito Santo, ou então haviam implantado uma indústria vinculada a uma base agrícola tradicional, e relativamente especializada.²⁶

Esse implante industrial, para quem verificasse apenas as participações de cada região na indústria brasileira em 1907, dava a falsa impressão de que algumas dessas regiões já haviam precocemente implantado uma indústria, que “pouca” diferença teria em relação à de São Paulo: Rio Grande do Sul, com 13,5% do total nacional e o Nordeste, com 16,7%, situavam-se, dessa forma, “muito próximos” aos 15,9% de São Paulo; da mesma forma, os 4,5% da representação industrial do Paraná eram ligeiramente “superiores” aos 4,4% de Minas Gerais.

Essa alta porcentagem, na realidade, estava mascarada pela produção de vários bens, que, de certa forma, era decorrência de uma específica dotação local de recursos naturais ou de uma atividade agrícola ou pecuária de longa data implantada nessas regiões. Muitas dessas atividades, pouco tinham a ver, efetivamente, com a base e a dimensão de seus próprios mercados locais, como por exemplo, o charque no Rio Grande do Sul, a banha em Santa Catarina, o mate no Paraná, o açúcar e o sal no Nordeste, ou então a madeira, no Paraná, na Amazônia ou em Santa Catarina. Estavam, isto sim, voltadas basicamente para “mercados externos”, do exterior ou do resto do país.

Em grande medida, portanto, grande parte daquilo que se poderia chamar de concentração “visível” em termos regionais referia-se, na realidade, a um problema de “concentração por especialização natural” de alguns segmentos da produção industrial. Por outro lado, esse tipo de concentração pouco tem a ver com uma dinâmica industrial própria: efetivamente, essa produção concentrada estava vinculada a uma dotação especial de recursos naturais ou então ligada a determinada base agropecuária cuja evolução já havia sido delineada no passado.

²⁶ No caso do Amazonas, as principais indústrias locais estavam vinculadas à atividade extrativa da borracha, como, por exemplo, a produção de pequenos artigos de folha de flandres e as atividades de apoio ao sistema de navegação local (fundições, principalmente).

Enquadram-se nesse tipo de concentração os seguintes grupos de produtos, cujo valor da produção industrial equivalia a 25,6% da produção industrial do Brasil em 1907:

Produtos	Principal região produtora	% da produção nacional	% do valor da produção industrial da região
Madeira serrada	Pará	22,5	38,5
Açúcar	Nordeste	71,0	38,5
Sal	Nordeste	89,5	6,9
Laticínios	Minas Gerais	75,7	16,1
Charque e banha	Rio Grande do Sul	94,6	49,6
Erva mate	Paraná	71,7	48,9

Fonte: IBGE. *Censo Industrial* (1907).

Davam, assim, a ilusão de uma indústria de “porte nacional”, quando, efetivamente, tratava-se de indústrias antigas e pouco dinâmicas em termos de efeitos de encadeamento com as próprias economias locais.

À medida que crescia o mercado nacional para tais produtos, surgiam paralelamente novas fontes produtoras desses bens, aumentando assim a competição entre essas regiões (por exemplo, a tradicional competição entre os estados sulinos e entre estes e o de Minas Gerais). Isto, obviamente, enfraquecia ainda mais aquela precária e “ilusória” situação. Mais grave ainda eram os casos de produtos exportáveis (ou importáveis) cuja demanda externa (ou sua oferta externa) imprimisse uma situação de deterioração de seus preços e de suas quantidades.

Tabela 32
Crescimento nominal e concentração da produção industrial ^(a)

Regiões	Concentração %			Crescimento (Índice) (1907 = 100) (1919 = 100)			Velocidade relativa do crescimento de São Paulo ^(b)		
	1907	1919	1939	1919	1939	1939	1919/ 1907	1939/ 1919	1939/ 1907
São Paulo	15,9	31,5	45,4	854	6020	704	1,00	1,00	1,00
Guanabara	30,2	20,8	17,0	298	1185	398	2,87	1,77	5,08
Rio de Janeiro	7,6	7,4	5,0	423	1396	330	2,02	2,13	4,31
Minas Gerais	4,4	5,6	6,5	543	3080	567	1,57	1,24	1,95
Rio G. do Sul	13,5	11,1	9,8	354	1541	435	2,41	1,62	3,91
Demais	28,4	23,6	16,3	359	1208	337	2,38	2,09	4,98
Brasil	100,00	100,00	100,00	432	2110	489	1,98	1,44	2,85

Fontes: (dados primários) Censos Industriais, reajustado o Censo de 1919, com a inclusão da produção açucareira.

(a) Cálculos sobre o valor bruto da produção industrial (a preços correntes), incluindo apenas a indústria de transformação.

(b) Divisão do índice de crescimento de São Paulo pelos índices dos demais estados

Por outro lado, o excepcional desempenho da agricultura paulista deslocava antigos e tradicionais supridores de seu mercado, tanto no que se refere aos alimentos simples ou industrializados, como em relação às matérias-primas. Nem mesmo o algodão e o açúcar, tradicionalmente produzidos e exportados pelo Nordeste, escapariam, anos mais tarde, a essa depressiva trajetória. A mais dinâmica economia do país explorava, crescentemente, toda e qualquer oportunidade diversificadora em sua própria região.

Essa situação seria ainda agravada em dois momentos precisos (ver Tabela 32). O primeiro, que compreende o período de 1907 a 1919, é aquele em que a indústria paulista dá seu “grande salto” quantitativo, crescendo (em termos nominais) na proporção de 1:8,5, ao passo que a indústria do resto do país crescia na proporção de 1:3,5. Nesse momento, a indústria paulista praticamente consolidava a preservação de seu próprio mercado, fazendo inclusive, durante a Primeira Guerra, uma importante investida nos mercados das demais regiões do país.

No segundo momento, a década de 1920, a indústria de São Paulo dá um novo “grande salto”, dessa vez não apenas quantitativo, mas também qualitativo, ao implantar – ainda que precoce e incipientemente – um pequeno compartimento produtor de bens de capital e de insumos mais complexos, diversificando também, em certa medida, sua produção de bens de consumo (a têxtil, principalmente). É nesse período (1920-1928) que a indústria paulista cresce (em termos reais) à taxa média anual de 6,6% enquanto a do resto do país apresentava um crescimento bastante inferior, em torno de 3,4% (ver Apêndice Estatístico).

Esse segundo período foi, portanto, altamente significativo para a indústria paulista, ao lhe “preparar o terreno” para a conquista do mercado nacional, principalmente após a “Grande Depressão”. É provável que a expansão industrial de São Paulo, que se verifica entre 1919 e 1939, só não foi ainda maior, em face dos problemas decorrentes das dificuldades impostas tanto pela “grande depressão” como pelo início da Segunda Guerra Mundial. Entre esses dois anos (em termos nominais) a indústria de São Paulo cresce na proporção de 1:7 e a do resto do país cresce na proporção menor de 1:3,9 sendo a diferença entre as duas regiões um pouco menor do que a verificada no período 1907-1919.

Calculada a velocidade relativa do crescimento industrial de São Paulo nos dois períodos (8,5/3,5 e 7/3,9), verifica-se que os coeficientes resultantes (2,43 no primeiro período e 1,81 no segundo) mostram uma diminuição relativa no ritmo de expansão da indústria paulista. Fica portanto muito claro que o processo de concentração industrial de São Paulo já fora desencadeado entre 1907 e 1919, e, graças à dinâmica da economia paulista que mantém altas taxas de crescimento na década de 1920, a indústria do resto do país não conseguiria jamais alcançá-la.

Com os dados que se dispõe, torna-se difícil saber quais, dentre as demais regiões, mais perdeu nessa depressiva trajetória: se o Rio Grande do Sul, que, perfazendo 13,5% da produção industrial brasileira em 1907, passava a responder apenas por 9,8% em 1939; se Pernambuco, que passava de 7,4% para 4,8%; se a Bahia, que passava de 3,4% para 1,4% ou se o Norte, que alterava sua participação de 4,3% para apenas 1,1%.

Provavelmente, o mais afetado de todos tenha sido o Nordeste (16,7% para 10,4%), uma vez que sua base produtiva, centrada principalmente no algodão e no açúcar, passava agora a sofrer um duplo condicionamento exterior: já secularmente atingida pelas adversas condições do mercado internacional, sofria também o condicionamento de seu principal mercado no país: a economia paulista – que mais tarde substituiria, com produção local, grande parte do açúcar e do algodão nordestinos.

Dentre todas as demais regiões, Minas Gerais foi a única que a rigor obteve um crescimento mais acentuado nesse transcurso. É esse estado o que mais se aproxima da expansão de São Paulo, e praticamente o único a ter um aumento na participação de sua indústria no total da indústria nacional (ver Tabela 32), passando de 4,4% em 1907, para 5,6% em 1919 e para 6,6% em 1939. Esse desempenho, assim penso, deve ser atribuído aos seguintes fatos:

- à crescente articulação de sua economia agrícola com o mercado nacional;
- à expansão cafeeira que se dá na década de 1920, certamente contribuindo na expansão industrial desse estado;
- porém, o maior destaque para a expansão industrial mineira entre 1919 e 1939 é o que se refere à notável expansão de sua indústria metalúrgica, a

qual, participando em 1919 com apenas 2,3% do valor da produção industrial desse estado, cresceria para 23,3% em 1939, tendo seu valor nominal de produção aumentado em mais de 60 vezes, enquanto os demais ramos industriais desse estado aumentavam em menos de 5 vezes. Grande parte dessa expansão, sem dúvida alguma, estaria vinculada de forma complementar à expansão industrial de São Paulo, a partir de meados da década de 1920.

Finalizando, concluo que as indústrias das demais regiões passariam, a partir da década de 1930, a ter uma expansão industrial bastante condicionada. Subsistiriam alguns compartimentos industriais específicos que ainda se beneficiavam de proteção “natural” enquanto outros vegetariam, subordinados às condições dominantes da demanda externa.²⁷

Por outro lado, os segmentos industriais que mais cresceriam seriam aqueles vinculados à complementação industrial (ou ao abastecimento alimentar) da economia paulista.

Portanto, a partir desse momento, as demais regiões passariam assim a sofrer um duplo condicionamento, o do exterior – para as tradicionais exportações de produtos primários – e o da economia paulista, tanto para as exportações tradicionais como para novos produtos demandados por essa dinâmica economia.

A “periferia”, dessa forma, jamais conseguiria ativar suas forças endógenas – isto é, aquelas inerentes à sua própria dinâmica – para romper com esse quadro. Tal ruptura – se efetivamente tivesse condições de ocorrer – somente poderia se dar através de uma ação maior do estado.

²⁷ Deve-se lembrar que a integração dos sistemas de transportes rodoviários somente atingiria níveis mais expressivos a partir da década de 1950.

Conclusões

Seria mera redundância colocar, nestas últimas linhas, as conclusões específicas a que cheguei no desenvolvimento de cada passo deste trabalho. Limito-me, portanto, aos resultados mais gerais e, talvez, mais relevantes.

Cabe lembrar, de início, que a economia cafeeira em São Paulo exigiu, mais cedo, a instituição do regime de trabalho livre, a fim de que a acumulação cafeeira pudesse ter continuidade. A solução desse problema pela imigração não eliminava apenas aquele freio à expansão do plantio cafeeiro: fez muito mais do que isso, criando um mercado amplo para alimentos e produtos industriais de consumo corrente, abrindo dessa forma excelentes oportunidades de inversão, tanto para o desenvolvimento de uma agricultura mercantil quanto para a indústria. Essa imigração, constituindo uma superabundante oferta de força de trabalho, permitiu ainda a formação de um mercado de trabalho livre, que funcionou com baixas e flexíveis taxas de salários, resolvendo precocemente o problema do suprimento de força de trabalho à economia urbana que se desenvolveu a partir da década de 1880. Portanto, a nascente indústria paulista, embora subordinada pelo capital cafeeiro, dele beneficiava-se duplamente: recebia o mercado criado pelo café, ao mesmo tempo em que dispunha de força de trabalho barata e abundante.

Café, agricultura, transportes, indústria, comércio e finanças cresciam, assim, dinâmica e integradamente, ampliando consideravelmente o potencial de acumulação do complexo paulista. Dessa forma, a economia paulista contou com amplas condições para o seu desenvolvimento, ao contrário do que ocorria no restante do país: a Amazônia, em face de sua típica “economia do aviamento”; o Nordeste, por suas precárias relações capitalistas de produção, bem como por sua concentrada estrutura de propriedade e de renda; o Extremo Sul, pela forma de produção da economia camponesa, que atomizava o excedente e gerava uma indústria constituída, também, pela pequena e média

empresa; a região do Rio de Janeiro, pela decadência cafeeira e pela precariedade de sua agricultura; Minas Gerais, por sua indústria dispersa e desconcentrada que, embora protegida por custos de transportes, sofria, por isso mesmo, a limitação de seu próprio mercado.

Ao contrário das demais regiões, São Paulo formou um compartimento industrial eficientemente estruturado, com alta produtividade, o que lhe conferia melhores condições de competitividade.

A indústria paulista, entre 1907 e 1919, dava seu grande salto quantitativo, crescendo, em termos nominais, mais do que o dobro do que a indústria do resto do país. A Primeira Guerra, por outro lado, constituiu um verdadeiro “teste” para sua capacidade em conquistar o mercado nacional. Entre 1919 e 1929, além da expansão quantitativa, a indústria paulista também dava um salto qualitativo, diversificando sua produção e introduzindo, ainda que de forma incipiente, alguns segmentos industriais mais dinâmicos, de bens de produção, já instalados com dimensão para suprir um mercado em escala nacional. É nessa segunda etapa, aliás, que a concentração da indústria brasileira, em São Paulo, se tornaria mais efetiva.

Devo destacar também que não foi apenas pelo lado da produção industrial que as demais regiões “perderam” suas oportunidades: também pelo lado da produção agrícola, “deixaram de ganhar”, pelo fato de que a agricultura mercantil de São Paulo desenvolveu-se cedo, abastecendo em grande medida a própria economia paulista. A exceção a essa regra, no período estudado, foi exatamente a região mais “sofrida”, o Nordeste, por sua complementação com São Paulo, no suprimento de açúcar, e, em parte, também de algodão. Isto me conduz a uma interrogação: em que medida esse duplo condicionamento, restringindo os mercados “exteriores” para as demais economias regionais e, portanto, impedindo um processo mais aberto de desenvolvimento, poderia estar na base de conflitos subjacentes ao processo revolucionário de 1930?

Sobrevinda a “Grande Depressão”, a violenta compressão na capacidade para importar e os mecanismos acionados pelo estado para a defesa do nível de renda da cafeicultura desencadeariam nova forma de crescimento industrial. O maior beneficiário, obviamente, teria de ser o

compartimento industrial mais avançado do país, isto é, a indústria paulista, que consolidaria, dessa forma, a conquista de seus mercados “exteriores” no restante do país. Não se tratava, portanto, como se poderia pensar, de novo “modelo” que criasse oportunidades de inversão, indiscriminadamente, a quaisquer regiões do país.

Furtado, em sua clássica explicação dos mecanismos de recuperação da década de 1930, deixa bem claro o importante papel desempenhado, nessa recuperação, pelo grau de capacidade ociosa da indústria. Penso que a leitura deste texto, principalmente do Capítulo 3, deixou claro que a taxa de acumulação industrial foi mais elevada em São Paulo do que nas demais regiões, o que possibilitou a essa economia fruir, mais do que as outras, aquela vantagem. Entretanto isso não é tudo. À recuperação industrial paulista (com a retomada, depois, do investimento ampliador da capacidade produtiva) adicionou-se a transformação de sua agricultura, principalmente com a expansão algodoeira e açucareira, o que não só reforçava a economia paulista, mas também inibia a economia do restante do país, também nesse setor produtivo.

Finalizando, penso ter sido claro ao mostrar que a expansão industrial de São Paulo se deu pelo dinamismo de sua própria economia e não, como se poderia pensar, pela apropriação líquida de recursos provenientes da “periferia nacional”. Se isto também ocorreu, certamente foi de menor expressão, pelo menos até 1930. A “periferia” perdeu o “jogo”, tanto pela sua débil integração ao comércio internacional quanto, e principalmente, por não ter desenvolvido relações capitalistas de produção mais avançadas e, por isso mesmo, não ter diversificado suficientemente sua estrutura econômica.

Bibliografia

- ACCURSO, C., VERAS, A., CANDAL, A. *Análise do insuficiente desenvolvimento econômico do Rio Grande do Sul*. Porto Alegre: Assembléia Legislativa, 1965.
- ALMEIDA, J.R., MEYER, A. C. *Fases econômicas da indústria açucareira*. Piracicaba: Tip. do Jornal de Piracicaba, 1948.
- ALVES, Joaquim F. *O café no Estado de São Paulo*. São Paulo: Secretaria da Agricultura, Indústria e Comércio, 1933.
- ANDRADE, Manuel Correia de. *A terra e o homem no Nordeste*. 3. ed. São Paulo: Brasiliense, 1973.
- BAER, Werner. *A industrialização e o desenvolvimento econômico no Brasil*. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1966.
- _____. *Siderurgia e desenvolvimento brasileiro*. Rio de Janeiro: Zahar, 1970.
- BANDEIRA JR., Antonio F. A. *A indústria no Estado de São Paulo*. 2. ed. São Paulo: 1908.
- BASBAUM, Leôncio. *História sincera da República (v.1-3)*. 3. ed. São Paulo: Fulgor, 1968. 4 v.
- BOISIER, S., SMOLKA, M. O., BARROS, A. A. *Estructura espacial y productividad industrial*. Rio de Janeiro: CEPAL/IPEA, 1972.
- BOLETIM DA AGRICULTURA. São Paulo: Secretaria da Agricultura, Indústria e Comércio.
- BOLETIM DA DIRETORIA DE INDÚSTRIA E COMÉRCIO. São Paulo: Secretaria da Agricultura, Indústria e Comércio.
- BOLETIM DA DIRETORIA DE TERRAS, COLONIZAÇÃO E IMIGRAÇÃO. São Paulo: Secretaria da Agricultura, Indústria e Comércio.
- BOLETIM DA DIVISÃO DE ECONOMIA RURAL. São Paulo: Secretaria da Agricultura.
- BOLETIM DO DEPARTAMENTO ESTADUAL DE ESTATÍSTICA. São Paulo: Departamento Estadual de Estatística.

- BRASIL. Ministério da Educação e Saúde. *Obras completas de Rui Barbosa*. Rio de Janeiro: Imprensa Nacional, 1950. (Relatório do Ministro da Fazenda, v. 18, t. 3, 1891).
- BRASIL. Ministério da Fazenda. *Comércio exterior do Brasil*. Rio de Janeiro: Serviço de Estatística Comercial, 1901-10.
- BRASIL. Ministério da Agricultura e Comércio. *Relatório do Ministro*. Rio de Janeiro: Imprensa Nacional.
- CALDEIRA, Nelson Mendes. Aspectos da evolução urbana de São Paulo. *Boletim do Departamento Estadual de Estatística*, São Paulo, jun. 1939.
- CALOGERAS, J. P. *La politique monetaire du Brésil*. Rio de Janeiro: Imprimerie Nationale, 1910.
- CAMARGO, José F. de. Crescimento da população no Estado de São Paulo e seus aspectos econômicos. *Boletim da Faculdade de Filosofia, Ciências e Letras*, USP, São Paulo, n. 153, 1953.
- _____. *Êxodo rural no Brasil; formas, causas e conseqüências econômicas principais*. Rio de Janeiro: Conquista, 1960.
- CANDAL, Arthur. *A industrialização brasileira; diagnóstico e perspectivas*. Brasília: Ministério do Planejamento e Coordenação Geral, 1969.
- CAPES. *Estudos de desenvolvimento regional*. Rio de Janeiro, 1959.
- CARDIM, Mário. *Ensaio de analyse de factores economicos e financeiros do Estado de São Paulo e do Brasil*. São Paulo: Secretaria da Agricultura, Indústria e Comércio, 1936.
- CARDOSO, Fernando Henrique. *Capitalismo e escravidão no Brasil meridional*. São Paulo: Difel, 1962.
- CARDOSO DE MELLO, João Manuel. *O capitalismo tardio; contribuição a revisão crítica da formação e desenvolvimento da economia brasileira*. Campinas, UNICAMP. Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, 1975. (Tese, Doutorado).
- CARONE, Edgard. *A Primeira República*. 2. ed. São Paulo: Difel, 1973.
- CASTRO, Antonio Barros de. *Sete ensaios sobre a economia brasileira*. Rio de Janeiro: Forense, 1969-71.
- CENTRO INDUSTRIAL DO BRASIL. *O Brasil, suas riquezas naturais, suas indústrias*. Indústria agrícola. Rio de Janeiro, 1908. v. 2.
- _____. *O Brasil, suas riquezas naturais, suas indústrias*. Indústria de transportes, indústria fabril. Rio de Janeiro, 1908. v. 3.

- CEPAL. *Estudio económico de America Latina*, 1949. Santiago, 1951.
- CEPAL/BNDE. *O planejamento estadual no Brasil*. Rio de Janeiro, 1967. (Mimeo.).
- COMISSÃO INTERESTADUAL DA BACIA PARANÁ-URUGUAI. *Plano de industrialização regional*. São Paulo, 1964.
- CONGRESSO BRASILEIRO DE DESENVOLVIMENTO REGIONAL, 1, Araxá, 1965. *Anais...* Araxá: BDMG, 1965.
- COSTA, Emilia Viotti da. *Da senzala à colônia*. São Paulo: Difel, 1966.
- DEAN, Warren. *A industrialização de São Paulo*. São Paulo: Difel, 1971.
- DEANE, Phyllis. *A revolução industrial*. 2. ed. Rio de Janeiro, 1973.
- DEBES, Celio. *A caminho do Oeste; história da Companhia Paulista de Estrada de Ferro*. São Paulo: Companhia Paulista de Estrada de Ferro, 1968.
- DELFIN NETTO, Antonio. *O problema do café no Brasil*. São Paulo, 1966.
- ELLIS JR, Alfredo. *Confederação ou separação*. 2. ed. São Paulo: Piratininga, 1933.
- _____. *A evolução da economia paulista e suas causas*. São Paulo: Nacional, 1937.
- ESTEY, J. A. *Tratado sobre los ciclos económicos*. 3. ed. México: Fondo de Cultura, 1960.
- FARIA, Alberto de. *Mauá; Irineu Evangelista de Souza; Barão e Visconde de Mauá*. 2. ed. São Paulo: Nacional, 1933.
- FELICISSIMO JR, Jesuino. *História da siderurgia de São Paulo, seus personagens, seus efeitos*. São Paulo, 1969.
- FISHLOW, Albert. Origens e consequências da substituição de importações no Brasil. *Estudos Econômicos*. IPE-USP, São Paulo, v. 2, n. 6, 1972.
- FRAGA, Constantino C. Resenha histórica do café no Brasil. *Boletim da Divisão Econômica Rural*. Secretaria da Agricultura do Estado de São Paulo, São Paulo, v. 10, n. 1, 1963.
- FRANCO, Maria Sylvia de Carvalho. *Homens livres na ordem escravocrata*. São Paulo: IEB-USP, 1969.
- FURTADO, Celso. *Desenvolvimento e subdesenvolvimento*. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1961a.
- _____. *Formação econômica da América Latina*. Rio de Janeiro: LIA, 1969.

Wilson Cano

- FURTADO, Celso. *Formação econômica do Brasil*. 4. ed. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1961.
- _____. *A operação Nordeste*. Rio de Janeiro: ISEB, 1959.
- GNACCARINI, José Cesar Aprilanti. *Estado, ideologia e ação empresarial na agro-indústria açucareira do Estado de São Paulo*. São Paulo: USP. Faculdade de Filosofia Ciências e Letras, 1972. (Tese, Doutorado).
- GOODMAN, David Edwin, ALBUQUERQUE, Roberto Cavalcanti de. *Incentivos à industrialização e desenvolvimento do Nordeste*. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1974.
- GRAHAM, D. H., HOLLANDA FILHO, S. B. de. *Migration, regional and urban growth and development in Brazil; a selective analysis of the historical record, 1872-1970*. São Paulo: IPE-USP, 1971.
- GRUPO DE TRABALHO DE DESENVOLVIMENTO DO NORDESTE. *Uma política de desenvolvimento para o Nordeste*. Recife, 1959.
- GUIMARÃES, Alberto Passos. *Quatro séculos de latifúndio*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1968.
- GUIMARÃES, Leonardo. *Evolução do setor externo nordestino*. Recife: SUDENE, 1965.
- HADDAD, Paulo R. (Ed.). *Planejamento regional; métodos e aplicação ao caso brasileiro*. Rio de Janeiro: IPEA, 1972.
- HALL, Michael. *The origins of mass immigration in Brazil 1871/1914*. University Microfilm, 1972. p. 186 apud Cardoso de Mello, J. M. 1975. p.134).
- HIRSCHMAN, Albert O. *Política econômica na América Latina*. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1965.
- HOLANDA, Sérgio Buarque de, CAMPOS, Pedro Moacyr. *História geral da civilização brasileira*. São Paulo: Difel, 1968-72. 7 v.
- IBC. *Curso de economia cafeeira*. Rio de Janeiro, 1962. 2 v.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE. *Anuário Estatístico do Brasil*. Rio de Janeiro.
- _____. *Censo Demográfico*. Rio de Janeiro, vários anos.
- _____. *Censo Econômico*. Rio de Janeiro, vários anos.
- IBRE. *Contas nacionais*. Rio de Janeiro: IBGE-FGV, 1972.
- JOBIM, José. *História das indústrias no Brasil*. Rio de Janeiro: José Olympio, 1941.

- KALECKI, M. *Teoria de la dinámica económica*. México, Fondo de Cultura, 1956.
- LABINI, P. Sylos. *Oligopolio y progreso técnico*. Barcelona: Oikos-Tau, 1966.
- LANGENBUCH, Juergen R. *A estruturação da Grande São Paulo; estudo de geografia urbana*. Rio de Janeiro: IBG, 1971.
- LEFF, Nathaniel H. Desenvolvimento econômico e desigualdade regional: origens do caso brasileiro. *Revista Brasileira de Economia*, jan./mar. 1972.
- LESSA, Carlos. Quince años de política econômica. *Boletín Económico de América Latina*, Santiago, nov. 1964.
- LIMA, Heitor F. *Evolução industrial de São Paulo*. São Paulo: Martins, 1954.
- _____. *História político-econômica e industrial do Brasil*. São Paulo: Nacional, 1970.
- LOBO, Eulalia M. L. et al. Evolução dos preços e do padrão de vida no Rio de Janeiro, 1820-1930; resultados preliminares. *Revista Brasileira de Economia*, Rio de Janeiro, out./dez. 1971.
- LUZ, Nícia V. *A luta pela industrialização do Brasil*. São Paulo: Difel, 1961.
- MAGALHÃES, João P. de Almeida. Controvérsia brasileira sobre o desenvolvimento econômico. *Desenvolvimento e Conjuntura*, Rio de Janeiro, 1961a.
- _____. A situação sócio-econômica do Estado da Guanabara. *Desenvolvimento e Conjuntura*, Rio de Janeiro, n. 10, 1961.
- MARTINS, José de S. *Empresário e empresa na biografia do Conde Matarazzo*. Rio de Janeiro: UFRS. Instituto de Ciências Sociais, 1967.
- MATOS, Odilon N. de. *Café e ferrovias*. 2. ed. São Paulo: Alfa-Ômega, 1974.
- MENDES, Ubirajara D. O decréscimo nos coeficientes de natalidade, dentro do Estado de São Paulo. *Boletim do Departamento Estadual de Estatística*, São Paulo, abr. 1942.
- MORSE, Richard M. *Formação histórica de São Paulo*. São Paulo: Difel, 1970.
- NICHOLLS, W.H. A fronteira agrícola na história recente do Brasil; o Estado do Paraná, 1920-65. *Revista Brasileira de Economia*, Rio de Janeiro, out./dez. 1970.
- NOGUEIRA, Arlinda R. *A imigração japonesa para a lavoura cafeeira paulista, 1908-1922*. São Paulo: IEB-USP, 1973.

Wilson Cano

- NOGUEIRA, Oracy. O desenvolvimento de São Paulo; imigração estrangeira e nacional e índices demográficos, demografo-sanitários e educacionais. São Paulo: CIBPU, 1964.
- NORMANO, J.F. Evolução econômica do Brasil. São Paulo: Nacional, 1939.
- NOVAIS, Fernando A. *Estrutura e dinâmica do antigo sistema colonial, séculos XVI-XVIII*. São Paulo; CEBRAP, 1974. (Cadernos CEBRAP, n. 17).
- ÓNODY, Oliver. *A inflação brasileira*. Rio de Janeiro, 1960.
- PELÁEZ, C. M. *História da industrialização brasileira*. Rio de Janeiro: APEC, 1972.
- PESTANA, Paulo R. *A expansão econômica do Estado de São Paulo num século, 1822-1922*. São Paulo: Rothschild, 1923.
- _____. A indústria siderúrgica em São Paulo. *Boletim da Diretoria de Indústria e Comércio*, São Paulo, n. 1-2, 1927.
- _____. *A riqueza paulista, agricultura, pecuária, indústria, comércio*. São Paulo: Secretaria da Agricultura, Comércio e Obras Públicas. Diretoria de Indústria e Comércio, 1920.
- PICCAROLO, A., FINOCCHI, L. *O desenvolvimento industrial de São Paulo, através da Primeira Exposição Municipal*. São Paulo: POCAI, 1918.
- PINTO, Anibal. *En torno a la distribución del ingreso en América Latina*. Santiago, CEPAL, 1967. (Mimeo.).
- _____, KNAKAL, J. *El sistema centro-periferia 20 años despues*. Santiago: CEPAL, 1971. (Mimeo.).
- PRADO JR., Caio. *História econômica do Brasil*. 12. ed. São Paulo: Brasiliense, 1970.
- PREBISCH, Raul. El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. *Boletín Económico de América Latina*, CEPAL, Santiago, v. 7, set. 1962.
- _____. O desenvolvimento econômico da América Latina e seus principais problemas. *Revista Brasileira de Economia*, Rio de Janeiro, set. 1949.
- _____. *Hacia una dinámica del desarrollo latino-americano*. México: Fondo de Cultura, 1964.
- QUEDA, Oriowaldo. *A intervenção do estado e a agro-indústria açucareira paulista*. Piracicaba: ESALQ-USP, 1972.

- RATTNER, Henrique. *Industrialização e concentração econômica em São Paulo*. Rio de Janeiro: FGV, 1972.
- REPARTIÇÃO DE ESTATÍSTICA E ARCHIVO DO ESTADO. *Anuário Estatístico de São Paulo*, São Paulo.
- REVISTA BRASILEIRA DE ECONOMIA. Rio de Janeiro: IBRE-FGV.
- ROBOCK, Stefan H. *Desenvolvimento econômico regional; o Nordeste brasileiro*. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1964.
- SANTOS, Roberto. O equilíbrio da firma aviadora e a significação econômico-institucional do aviamento. *Pará Desenvolvimento*, IDESP, Belém, n. 6, 1968.
- SÃO PAULO. Departamento Estadual de Estatística. *Comércio exterior pelo Porto de Santos*.
- SÃO PAULO. Departamento Estadual de Estatística. *Comércio de cabotagem pelo Porto de Santos*.
- SÃO PAULO. Departamento Estadual de Estatística. *Estatística industrial*. São Paulo, 1927-33.
- SAWYER, Frédéric H. *Estudo sobre a indústria açucareira no Estado de São Paulo*. São Paulo: Secretaria de Agricultura Comércio e Obras Públicas, 1905.
- SILVA, Sérgio Salomé. *Le café et l'industrie au Brésil, 1880-1930*. Paris, École Pratique des Hautes Études, 1973. (Tese, Mémoire). Ed. Brasileira Alfa-Omega, 1976.
- SIMONSEN, Roberto C. *Evolução industrial do Brasil e outros estudos*. São Paulo: Nacional/EDUSP, 1973.
- SINDICATO DA INDÚSTRIA DE FIAÇÃO E TECELAGEM DO ESTADO DE SÃO PAULO. *Brasil têxtil*. São Paulo.
- SINGER, H W. *Estudo sobre o desenvolvimento econômico do Nordeste*. Recife: CODEPE, 1962.
- SINGER, Paul Israel. *Desenvolvimento econômico e evolução urbana*. São Paulo: Nacional/EDUSP, 1968.
- SODRÉ, Nelson Werneck. *Introdução à revolução brasileira*. 3. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1967.
- STEIN, Stanley J. *The Brazilian cotton manufacture; textile enterprise in a underdeveloped area, 1850-1950*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1957.

Wilson Cano

- STEIN, Stanley J. *Grandeza e decadência do café no Vale do Paraíba*. São Paulo: Brasiliense, 1961.
- STEINDL, J. *Maturity and stagnation in american capitalism*. Oxford: Basil Blackwell, 1952.
- SUDENE. *Importância do comercio exterior no desenvolvimento da economia do Nordeste*. Recife, 1970. (Mimeo.)
- SUNKEL, Oswald, PAZ, Pedro. *El subdesarrollo latinoamericano y ta teoria del desarrollo*. México: Siglo Veintiuno, 1970.
- TAUNAY, Affonso de E. *História do café no Brasil*. Rio de Janeiro: Departamento Nacional do Café, 1943. 15v.
- TAVARES, Maria da Conceição. Auge y declinación del proceso de substitución de importaciones en el Brasil. *Boletim Económico de America Latina*, Santiago, mar. 1974.
- _____. *Da substituição de importações ao capitalismo financeiro*. Rio de Janeiro: Zahar, 1972.
- UTTON, M. A. *Industrial concentration*. Middlesex: Penguin Books, 1971.
- VARLOT, Jean W. H. *A indústria nacional brasileira de máquinas têxteis*. São Paulo: Sindicato do Indústria de Máquinas do Estado de São Paulo, 1964. (Mimeo.).
- VILLELA, Annibal V., SUZIGAN, Wilson. *Política do governo e crescimento da economia brasileira, 1889-1945*. Rio de Janeiro: IPEA, 1973.
- YAMEY, Brail S. (Ed.). *Ecomomics of industrial structure*. Middle: Penguin Books, 1973.
- ZALUAR, Augusto E. *Peregrinação pela Província de São Pauto, 1860-1861*. 2. ed. São Paulo: Cultura, 1945.

Apêndice Estatístico

Tabela 33
Comércio exterior (de São Paulo e do resto do país)

Médias Anuais	Milhões de £				Índices			
	Exportações		Importações		Exportações		Importações	
	SP	BR-SP	SP	BR-SP	SP	BR-SP	SP	BR-SP
1911-1913	33,3	35,6	15,8	45,3	100,0	100,0	100,0	100,0
1914-1918	22,4	33,8	10,8	29,9	67,3	94,9	68,4	66,0
1919-1920	58,9	40,9	29,6	50,6	176,9	114,9	187,3	111,7
1921	28,8	16,6	18,3	27,8	86,5	46,6	115,8	61,4
1922	33,9	27,4	13,9	29,1	101,8	77,0	88,0	64,2
1923	36,4	32,2	17,0	30,4	109,3	90,4	107,6	67,1
1924	52,4	34,3	23,9	38,6	157,4	96,3	151,3	85,2
1925	55,4	47,5	32,0	52,4	166,4	133,4	202,5	115,7
1926	50,3	44,0	29,6	50,3	151,1	123,6	187,3	111,0
1927	47,3	40,8	31,2	48,4	142,0	114,6	197,5	106,8
1928	51,4	46,0	36,3	54,4	154,4	129,2	229,7	120,1
1929	51,5	43,3	34,6	52,1	154,5	121,6	219,0	115,0
1930	32,3	33,4	18,2	35,4	97,0	93,8	115,2	78,1

Fontes: (Brasil) *Anuário Estatístico do Brasil, 1939-40*; (São Paulo) *Comércio Exterior pelo Porto de Santos, vários anos*.

Tabela 34
Comércio (por cabotagem) de São Paulo com o resto do Brasil
(X=exportações; M=importações)

Médias Anuais	Índice da Tonelagem (a)		Índice do Valor (a)		Produtos manufaturados (b)			
	X	M	X	M	1000 contos		Relação	
					X	M	X-M	X/M
1909-1911	100	100	100	100	14,5	8,3	7,2	1,75
1914-1918	259	138	322	260	50,8	18,6	32,2	2,73
1919-1920	341	144	590	331	91,3	33,4	57,9	2,73
1921-1923	353	202	759	582	118,2	63,6	54,6	1,86
1924-1926	487	311	1393	916	238,5	107,6	130,9	2,22
1927-1929	653	406	1990	1200	345,2	150,2	195,0	2,30

(a) Total geral, compreendendo todos os produtos.

(b) Só manufaturados, excluídos os alimentos industrializados.

Fonte: (dados primários): *Comércio de Cabotagem pelo Porto de Santos*, Departamento Estadual de Estatística, São Paulo (vários anos).

Tabela 35
 Comércio exterior
 Participação do Estado de São Paulo no total das exportações (X)
 e importações (M) brasileiras
 %

Anos	X	M	Anos	X	M
1900	31,1	14,0	1945	50,5	39,4
1909-1910 (a)	36,5	20,2	1946	52,9	42,9
1915	44,6	26,9	1947	50,2	43,2
1921	49,2	30,1	1948	49,8	43,5
1925	54,5	38,1	1950	49,4	43,5
1928	52,8	40,1	1952	46,6	46,7
1930	50,8	33,9	1955	41,4	48,8
1931	51,6	37,0	1956	46,2	49,6
1932	44,2	29,2	1957	38,9	49,0
1933	55,5	37,0	1958	27,5	55,6
1934	56,1	39,3	1959	32,6	53,6
1935	50,5	65,7	1960	31,2	55,8
1936	52,9	39,3	1961	32,0	52,0
1937	48,6	39,0	1963	32,3	47,8
1938	54,1	38,5	1965	29,7	52,0
1939	54,2	39,8	1968	35,4	52,2
1940	49,2	41,7	1969	36,3	52,6
1941	47,7	41,2	1970	33,7	47,4
1942	41,9	36,3	1971	35,4	48,9
1943	44,5	29,8	1972	39,6	48,7

(a) Média anual.

Fonte: *Anuário Estatístico do Brasil* - IBGE - Rio - (vários anos); *Anuário Estatístico de São Paulo - Repetição de Estatística e Archivo do Estado* - SP- 1912; *Boletim do Departamento Estadual de Estatística de São Paulo* - SP (vários anos); *Comércio de Cabotagem pelo Porto de Santos* - 1943-1944 - Departamento Estadual de Estatística, SP - 1948.

Tabela 36
Comércio exterior e inter-regional: B) Balança comercial do resto do Brasil (Brasil exclusive São Paulo) com o resto do mundo (exterior (E)) e com São Paulo (cabotagem: C e vias internas: V) (a) - Cr\$ 1000 -

	Exportações (X)				Importações (M)				Saldos (X-M)			
	E	C	V	Total	E	C	V (b)	Total	E	C	V	Total
1911(c)	523,0	45,0	600,8	20,4	48,6	669,8	77,8	24,6
1915	577,1	90,8	426,1	51,9	102,8	580,8	151,0	38,9
1918	765,7	175,2	731,7	96,8	218,1	1046,6	34,0	78,4
1920	891,9	144,7	1477,1	135,6	172,8	1785,5	585,2	9,1
1928	1875,2	601,3	2214,8	418,2	339,6	183,1
1930	1479,2	354,5	1548,9	316,1	69,7	38,4
1935	2032,8	387,0	2316,4	586,6	283,6	199,6
1937	2619,1	545,5	599,6	3764,2	3243,2	662,3	1419,0	5324,5	624,1	116,8	819,4	1560,3
1939	2571,1	569,8	812,7	3953,6	3000,5	818,3	1519,1	5337,9	429,4	248,5	706,4	1384,3
1940	2521,4	633,9	2894,4	1008,1	1739,9	5642,4	373,0	374,2
1941	3517,5	836,0	3242,6	1304,3	2767,1	7314,0	274,9	468,3
1942	4354,4	879,8	2490,8	7725,0	2990,7	1367,9	3264,1	7622,7	1363,7	488,1	773,3	102,3
1943	4842,8	918,7	3549,1	9310,6	4327,3	1452,9	5119,1	10899,3	515,5	534,2	1570,0	1588,7
1947	10544,5	2229,8	6690,8	19645,1	12940,0	2555,5	6542,5	22038,0	2395,5	325,7	148,3	2572,9
1948	10888,5	2724,2	11908,4	2976,7	5607,6	20492,7	1019,9	252,5
1950	12607,0	2364,0	9402,8	25373,8	11478,2	3407,2	9713,0	24598,4	1128,8	43,2	310,2	775,4
1952	13921,3	4102,7	11864,7	29888,7	19811,1	4338,2	12431,7	36581,0	5889,8	235,5	567,0	6692,3
1955	31956,0	8536,6	20847,0	61339,6	30842,1	8137,5	21774,4	60754,0	1113,9	399,1	927,4	585,6
1956	32007,1	13289,2	19760,7	11548,9	12246,4	1740,3
1957	37083,5	13186,0	44103,8	11503,1	7020,3	1682,9
1958	46225,2	13301,4	45904,7	12061,7	320,5	1239,7
1959	73777,1	15438,4	74893,2	16294,6	1116,1	856,2
1960	101156,4	19005,1	88919,3	18155,6	12237,1	849,5
1961	166701,6	23758,9	143794,9	23777,5	342804,0	510376,4	22906,7	18,6
1963	372220,6	29487,4	408150,1	23502,9	35929,5	5984,5
1965	1556635,8	108226,8	926584,3	69600,6	630051,5	38626,2
1968	3990496,0	169617,0	4785576,0	8945689,0	3266081,0	79116,0	10988980,0	...	724415,0	90501,0	6203404,00	5388488,0

Notas: ... Indica informações incompletas. (a) Para o comércio inter-regional, só se considerou o comércio do "Resto do Brasil" com São Paulo, eliminando-se as transações inter-regionais efetuadas pelos Estados e territórios, componentes do agregado "resto do país"; (b) Para os anos de 1911 a 1920 equivalem apenas às exportações embarcadas pela estrada de Ferro Central do Brasil, representando certamente apenas valores parciais; (c) Nível anormalmente baixo de exportações para o exterior nesse ano.

Fonte: *Anuário Estatístico do Brasil* - IBGE - Rio - (vários anos); Estudos de Desenvolvimento Regional (São Paulo) - CAPES - Rio, 1959; Comércio de Cabotagem pelo Porto de Santos - 1943-44 - Departamento Estadual de Estatística - São Paulo - 1948; *Boletim do Departamento Estadual de Estatística de São Paulo*, São Paulo - (vários anos); *Anuário Estatístico de São Paulo* (1911-1920) - Repartição de Estatística e Archivo do Estado (1912-1922) - SP.

Tabela 37
Comércio exterior e inter-regional: A) Balança comercial do Estado de São Paulo com o resto do mundo (exterior: (E)) e com o resto do Brasil (Brasil
exclusive São Paulo) cabotagem (C) e vias internas (V) (a) – Cr\$ 1000 –

	Exportações (X)				Importações (M)				Saldos (X-M)			
	E	C	V	Total	E	C	V(b)	Total	E	C	V	Total
1911	480,9	20,4	48,6	549,9	192,9	45,0	288,0	24,6
1915	465,2	51,9	102,8	619,9	156,9	90,8	308,3	38,9
1918(c)	371,4	96,8	218,1	686,3	257,7	175,2	113,7	78,4
1920	860,5	135,6	172,8	1168,9	613,5	144,7	247,0	9,1
1928	2095,1	418,2	1480,1	601,3	615,0	183,1
1930	1428,2	316,1	794,8	354,5	633,4	38,4
1935	2071,2	586,6	1540,5	387,0	530,7	199,6
1937	2473,0	662,3	1419,0	4554,3	2071,4	545,5	599,6	3216,5	401,6	116,8	819,4	1337,8
1939	3044,4	818,3	1519,1	5381,8	1983,1	569,8	812,7	3365,6	1061,3	248,5	706,4	2016,2
1940	2439,1	1008,1	1739,9	5187,1	2069,7	633,9	369,4	374,2
1941	3208,1	1304,3	2767,1	7279,5	2271,8	836,0	936,3	468,3
1942	3145,8	1367,9	3264,1	7777,8	1702,0	879,8	2490,8	5072,6	1443,8	488,1	773,3	2705,2
1943	3885,8	1452,9	5119,1	10457,8	1834,4	918,7	3549,1	6302,2	2051,4	534,2	1570,0	4155,6
1947	10634,9	2555,5	6542,5	19732,9	9849,3	2229,8	6690,8	18769,9	785,6	325,7	148,3	963,0
1948	10808,4	2976,7	5607,6	19392,7	9076,5	2724,2	1731,9	252,5
1950	12306,5	3407,2	9713,0	25426,7	8835,2	3364,0	9402,8	21602,0	3471,3	43,2	310,2	3824,7
1952	12143,7	4338,2	12431,7	28913,6	17367,5	4102,7	11864,7	33334,9	5223,8	235,5	567,0	4421,3
1955	22565,1	8137,5	21774,4	52477,0	29383,6	8536,6	20847,0	58767,2	6818,5	399,1	927,4	6290,2
1956	27467,2	11548,9	35478,1	13289,2	8010,9	1740,3
1957	23573,6	11503,1	42347,7	13186,0	18774,1	1682,9
1958	17527,3	12061,7	57428,2	13301,4	39900,9	1239,7
1959	35672,6	16294,6	86390,8	15438,4	50718,2	856,2
1960	45966,2	18155,6	112299,4	19005,1	66333,2	849,5
1961	78449,2	23777,5	342804,0	445030,7	155562,1	23758,9	77112,9	18,6
1963	177280,3	23502,9	374069,7	29487,4	196789,4	5984,5
1965	658207,4	69600,6	1003062,4	108226,8	344855,0	38626,2
1968	2187436,0	79116,0	10988980,0	13255532,0	3560120,0	169617,0	4785576,0	8515313,0	1372684,0	90501,0	6203404,0	4740219,0

(a) Para o comércio inter-regional, só se considerou o comércio do "Resto do Brasil" com São Paulo, eliminando-se as transações inter-regionais efetuadas pelos Estados e territórios, componentes do agregado "resto do país"; (b) Para os anos de 1911 a 1920 equivalem apenas às exportações embarcadas pela estrada de Ferro Central do Brasil, representando certamente apenas valores parciais; (c) Nível anormalmente baixo de exportações para o exterior nesse ano.

Fonte: *Anuário Estatístico do Brasil* - IBGE - Rio - (vários anos); *Estudos de Desenvolvimento Regional (São Paulo)* - CAPES - Rio, 1959; *Comércio de Cabotagem pelo Porto de Santos - 1943-44* - Departamento Estadual de Estatística - São Paulo - 1948; *Boletim do Departamento Estadual de Estatística de São Paulo* - (vários anos); *Anuário Estatístico de São Paulo (1911-1920)* - Repartição de Estatística e Arquivo do Estado (1912-1922) - SP.

Tabela 38
 Comércio exterior e inter-regional do Estado de São Paulo:
 estrutura das exportações e das importações com o exterior (E) e com o resto do Brasil
 (cabotagem: (C) e vias internas (V))
 (%)

Anos	Exportações				Importações			
	E	C	V	Total	E	C	V	Total
1911	87,5	3,7	8,8	100
1915	75,0	8,4	16,6	100
1918(a)	54,1	14,1	31,8	100
1920	73,6	11,6	14,8	100
1937	54,3	14,5	31,2	100	64,4	17,0	18,6	100
1939	56,6	15,2	28,2	100	58,9	16,9	24,2	100
1940	47,0	19,4	33,6	100	100
1941	44,1	17,9	38,0	100	100
1942	40,5	17,6	41,9	100	33,6	17,3	49,1	100
1943	37,2	13,9	48,9	100	29,1	14,6	56,3	100
1947	53,9	12,9	33,2	100	52,5	11,9	35,6	100
1948	55,7	15,3	29,0	100	100
1950	48,4	13,4	38,2	100	40,9	15,6	43,5	100
1952	42,0	15,0	43,0	100	52,1	12,3	35,6	100
1955	43,0	15,5	41,5	100	50,0	14,5	35,5	100
1961	17,6	5,3	77,1	100
1968	15,5	0,6	82,9	100	41,8	20,0	56,2	100

(a) Nível anormalmente baixo de exportações para o exterior nesse ano.

Fonte: *Anuário Estatístico do Brasil* - IBGE - Rio - (vários anos); *Estudos de Desenvolvimento Regional (São Paulo)* - CAPES - Rio, 1959; *Comércio de Cabotagem pelo Porto de Santos - 1943-44* - Departamento Estadual de Estatística - São Paulo 1948; *Boletim do Departamento Estadual de Estatística de São Paulo* - São Paulo - (vários anos); *Anuário Estatístico de São Paulo (1911 a 1920)* - Repartição de Estatística e Archivo do Estado (1912 a 1922)- SP.

... Indica informações incompletas.

Tabela 39
 Comércio exterior e inter-regional do Estado de São Paulo: estrutura das pautas de exportação e de importação
 (% do valor)

Anos	Comércio com o exterior						Comércio com o resto do Brasil: cabotagem e vias internas					
	Exportações			Importações			Exportações (a)			Importações (b)		
	Gêneros alimentícios	Matérias primas	Manufaturados	Gêneros alimentícios	Matérias primas	Manufaturados	Gêneros alimentícios	Matérias primas	Manufaturados	Gêneros alimentícios	Matérias primas	Manufaturados
1911	99,9	0,1	0,0	24,5	21,3	54,2	18,7	4,6	76,7	55,8	23,5	20,7
1915(c)	99,3	0,7	0,0	41,2	25,8	33,0	20,1	3,7	76,2	59,0	18,2	22,8
1930	96,3	3,6	0,1	27,0	25,4	47,6	11,2	14,2	74,6	55,6	25,3	19,1
1939	63,9	35,5	0,6	12,8	33,8	53,4	18,0	10,4	71,6	53,4	27,3	19,3
1951(d)	65,9	33,7	0,4	20,4	24,7	54,9	17,0	12,0	71,0	35,0	55,0	10,0
1968(e)	73,1	16,1	10,8	16,6	19,0	64,4	11,3	5,1	83,6

(a) Para 1930 os dados se referem apenas à cabotagem.

(b) Para 1911, 1915, 1930, os dados se referem apenas à cabotagem, os quais, até esse último ano perfazem cerca de 40% do comércio inter-regional; para 1968, dada a inexpressão da cabotagem (cerca de 4%) e o desconhecimento da pauta não se divulga a sua estrutura.

(c) A alta percentagem de alimentos importados do exterior reflete em parte, a redução das demais importações no período de guerra.

(d) Dados sobre o comércio exterior se referem a 1948.

(e) Dados sobre o comércio exterior se referem a 1967.

Fonte: (dados brutos) *Anuário Estatístico do Brasil* - IBGE - Rio - (vários anos); *Anuário Estatístico de São Paulo* - Repartição de Estatística e Archivo do Estado - SP - (vários anos); Comércio por Cabotagem - CIEF - Ministério da Fazenda - Rio (vários anos); para 1951 (Comércio Inter-regional: Lebret, PE. L. Et al. *Problemas de desenvolvimento* - Necessidades e possibilidades do Estado de São Paulo. São Paulo: CIBPU, 1958, p. 280).

Tabela 40
Exportações de alguns produtos primários

Totais decenais	Exportações totais/ Milhões de libras-ouro				Índice dos preços médios em libra-ouro			
	Café	Açúcar	Algodão em pluma	Borracha	Café	Açúcar	Algodão em pluma	Borracha
1821-1830	7,2	11,8	8,1	0,0	100	100	100	100
1831-1840	21,5	11,8	5,3	0,2	98	68	70	141
1841-1850	22,7	14,6	4,1	0,2	58	59	56	88
1851-1860	49,7	21,6	6,4	2,3	84	73	68	228
1861-1870	68,0	18,3	27,3	4,6	104	67	143	242
1871-1880	113,0	23,5	19,1	11,0	138	57	76	352
1881-1890	135,7	21,9	9,2	17,6	112	44	61	309
1891-1900	187,9	17,4	7,8	43,7	112	53	74	395
1901-1910	244,1	5,6	10,0	134,4	83	35	78	753
1911-1920	364,8	20,4	13,7	83,0	134	133	137	489
1921-1930	561,0	11,4	19,4	20,6	178	58	129	197

Fonte: *Anuário Estatístico do Brasil - 1939-1940* - IBGE - Rio.

Tabela 41
Exportações de açúcar e algodão em pluma
(toneladas)

Médias Anuais	Brasil (I)		Pernambuco (II)		I-II	
	Açúcar	Algodão	Açúcar	Algodão	Açúcar	Algodão
1851-1860	121470	14125	...	1987	...	12138
1857-1860	116481	14769	63195	1725	53286	13044
1861-1870	111276	28894	56385	10050	55891	18844
1871-1880	168549	38244	84585	10320	83964	27924
1881-1882	195560	22733	96600	11805	98960	10928
1881-1890	202139	22778

Fontes: (Pernambuco): Scully, W., *Brazil its provinces and chief cities*, London, 1886, p. 198/Falas dos Presidentes da Província de Pernambuco de 1866, 1867, 1868, 1872, 1874; Apud: Singer, P. (1968, p. 284, 292; (Brasil): *Anuário Estatístico do Brasil, 1939-40* - IBGE, Rio.

Tabela 42
Exportações paulistas de café

Anos	Milhões de sacas	Mil contos
1911	8,7	477,7
1912	8,9	527,5
1913	10,2	488,0
1914	8,5	350,1
1915	12,1	453,7
1916	9,9	456,7
1917	7,8	336,8
1918	5,4	268,4
1919	9,4	946,6
1920	8,5	671,4
1921	8,8	761,3
1922	8,3	1071,7
1923	9,7	1490,0
1924	9,5	2031,0
1925	9,1	2075,0
1926	9,2	1656,9
1927	10,3	1865,7
1928	9,0	1994,3
1929	9,3	1965,9
1930	9,3	1279,5

Fonte: *Comércio Exterior pelo Porto de Santos*, S. Paulo, 1911-1930.

Tabela 43
Exportações paulistas (para o exterior), de carne bovina
(congelada e resfriada)
(mil toneladas)

Anos	Mil toneladas	Anos	Mil toneladas
1914	1,4	1923	45,8
1915	8,2	1924	42,1
1916	18,7	1925	26,3
1917	29,3	1926	5,5
1918	32,7	1927	26,1
1919	30,7	1928	29,5
1920	30,9	1929	44,1
1921	24,7	1930	48,7
1922	17,8		

Fonte: *Comércio Exterior pelo Porto de Santos*, S. Paulo (1914-1931).

Tabela 44
Importações de gêneros alimentícios do exterior

Anos	Importações de alimentos 1000 £ (ouro)		I II %	Importações de alimentos como % das exportações totais	
	Total para o Brasil (I)	Total para São Paulo(II)		Brasil-SP	São Paulo
1905	10281	1907	18,6	27,8	13,1
1907	10880	2600	23,9	19,3	12,1
1910	12338	2895	23,5	21,5	15,3
1915	11317	3498	30,9	26,8	13,9
1919	17479	5303	30,3	23,4	13,4
1930	13503	4901	36,3	25,4	15,0
1935	4964	1896	38,2	21,2	12,9
1939	4003	1625	40,6	14,5	8,3

Nota: Para 1919, as exportações e importações foram calculadas pela média do período de 1917 a 1920.

Fontes: *Anuário Estatístico do Brasil* - IBGE, Rio (vários anos) e *Anuário Estatístico de São Paulo*, Repartição de Estatística e Archivo do Estado, SP (vários anos).

Tabela 45
Estado de São Paulo:
importações de máquinas e equipamentos "para a indústria e a agricultura"

Anos	Mil toneladas	Mil contos
1904	...	5,5
1905	7,0	5,9
1906	7,1	6,4
1907	12,4	12,2
1908	13,0	12,2
1909	12,5	11,6
1910	17,7	18,8
1911	27,4	23,5
1912	40,5	32,4
1913	...	33,3
1914	...	13,4
1915	...	6,5
1916	...	10,0
1917	...	14,8
1918	5,6	15,0
1919	11,6	30,0
1920	19,9	62,7
1921	17,8	87,9
1922	13,3	51,2
1923	19,1	90,1
1924	15,3	118,9
1935	41,1	170,8
1926	27,5	117,9
1927	25,3	141,5
1928	32,0	177,0
1929	...	199,5
1930	...	92,4

Fontes: *Anuário Estatístico do Estado de São Paulo* (vários anos) e *Comércio Exterior pelo Porto de Santos* (vários anos).

Tabela 46
 Importações de máquinas e acessórios para a indústria têxtil
 (em toneladas)

Anos	Máquinas (exclusive teares)		Máquinas e acessórios (total)	
	São Paulo	Resto do país	São Paulo	Resto do país
1913	3834	...	4310	9035
1914	627	...	778	...
1915	691	806	861	1333
1916	1059	592	1328	1122
1917	526	814	786	1216
1918	1152	1018	1468	1464
1919	1063	877	1292	1461
1920	1198	1973	1603	2659
1921	2368	2790	2822	3473
1922	2687	2274	3222	3413
1923	3958	2708	4833	4005
1924	3613	4998	4313	5879
1925	6987	8653	7848	10011
1926	3212	5310	3796	6634
1927	1787	3241	2362	4382
1928	2242	2493	2915	3329
1929	1364	1998	2036	2611
1930	437	822	825	1161
1931	648	...	1154	...
1932	354	...	714	...
1933	443	604	852	1199
1934	1565	1202	2150	1922
1935	1149	1215	2173	1675
1936	2242	1693	3364	1979
1937	3134	4654	3542	5105
1938	5109	...	5423	5714
1939	2778	...	3049	2806
1940	1737	...	1898	5193
Médias anuais:				
1913	3834	...	4310	9035
1915-1919	898	821	1147	1319
1920-1925	3469	3899	4107	4907
1926-1929	2151	3261	2777	4239
1930-1933	471	...	886	...
1934-1937	2022	2191	2807	2670
1938-1940	3208	...	3457	4571

Fontes: Brasil: Stein (1957, p, 195); São Paulo: *Estatística do Comércio do Porto de Santos*, Sec. de Agric. e Obras Públicas do Estado de São Paulo (vários anos).

Tabela 47
Exportações paulistas de produtos industriais, segundo o destino
(% para cada região) (a)

Anos	Resto do país (Total) I	Exterior		
		(Total) II	Carne Frigorificada	Demais produtos
1911	99,6	0,4	...	0,4
1913	99,6	0,4	...	0,4
1914	99,8	0,2	...	0,2
1915	95,0	5,0	4,9	0,1
1916	86,6	13,4	11,1	2,3
1917	88,0	12,0	8,6	3,4
1918	79,4	20,6	12,4	8,2
1919	84,1	15,9	15,2	0,7
1920	85,6	14,4	13,6	0,8

(a) Calculadas pelo valor corrente dessas exportações; I + II = 100%.

Fontes: *Anuário Estatístico do Estado de São Paulo* (vários anos); *Comércio Exterior pelo Porto de Santos* (vários anos); *Comércio de Cabotagem pelo Porto de Santos* (vários anos).

Tabela 48
Estado de São Paulo
Coeficientes de importações (do exterior) de manufaturados em relação ao
valor bruto da produção industrial (a)

Anos	Inclusive bens de capital		Exclusive bens de capital
	São Paulo	Brasil-SP	São Paulo
1905	0,2201	...	0,1815
1910	0,2648	...	0,2045
1911	0,3585	...	0,2779
1912	0,4014	...	0,3091
1913	0,4759	...	0,3723
1914	0,1941	0,3515	0,1485
1915	0,1366	0,1880	0,1194
1916	0,1698	0,2407	0,1496
1917	0,1329	0,1722	0,1139
1918	0,1279	0,2156	0,1084
1919	0,1762	0,2426	0,1458
1920	0,3478	0,4151	0,2844
1921	0,2917	0,3592	0,2059
1922	0,1706	0,2616	0,1319
1923	0,1871	0,2201	0,1431
1924	0,3390	0,3651	0,2627
1925	0,4699	0,4250	0,3593
1926	0,3188	0,3080	0,2513
1927	0,3495	0,3182	0,2801
1928	0,3207	0,2871	0,2540
1929	0,3407	0,2997	0,2616
1930	0,1684	0,2324	0,1273

(a) Cálculos feitos em cruzeiros correntes; para 1905 a 1913, corriji valor da produção industrial estimado por Paulo Pestana, multiplicando-o pelo fator 1,3837 que foi a diferença verificada entre os valores atribuídos por esse autor, entre 1914 e 1918, e os estimados por Simonsen neste último período.

Fontes: (Importações): *Anuário Estatístico do Estado de São Paulo* (vários anos) e *Comércio Exterior pelo Porto de Santos* (vários anos); (Produção Industrial): a) 1914-1930: Simonsen (1973); b) 1905-1913: Pestana (1920), (com valores corrigidos segundo a nota (a)).

Tabela 49
Estado de São Paulo
Produção industrial e importação de manufaturados (exclusive bens de capital)
(1000 contos)

Anos	Valores Efetivos			Valores Estimados		Índices	
	Produção (I)	Importações (II)	Total (I+II) ou (III+IV)	Produção (III) (a)	Importações (IV) (b)	(I)	(III)
1919	986,1	143,8	1129,9	986,1	143,8	100,0	100,0
1920	987,8	280,9	1268,7	987,8	280,9	100,2	100,2
1921	1024,0	210,8	1234,8	1024,0	210,8	103,8	103,8
1922	1321,0	174,8	1495,8	1321,0	174,8	134,0	134,0
1923	2051,7	293,7	2345,4	2051,7	293,7	208,1	208,1
1924	1557,5	409,1	1966,5	1703,6	262,9	157,9	172,8
1925	1544,4	554,9	2099,3	1818,6	280,7	156,6	184,4
1926	1745,6	438,6	2184,2	1892,2	292,0	177,0	191,9
1927	2037,4	570,6	2608,0	2259,3	348,7	206,6	229,1
1928	2652,4	673,6	3326,0	2881,3	444,7	269,0	292,2
1929	2521,3	659,5	3180,8	2682,7	425,3	255,7	272,1
Média 1919-1920	987,0	212,4	1199,4	987,0	212,4	100,0	100,0
Média 1921-1922	1172,5	192,8	1365,3	1172,5	192,8	118,8	118,8
Média 1923	2051,7	293,7	2345,4	2051,7	293,7	207,9	207,9
Média 1924-1926	1615,8	467,5	2083,3	1804,8	278,5	163,7	182,9
Média 1927-1929	2403,7	634,6	3038,3	2632,1	406,2	243,5	266,7

(a) Os novos níveis estimados para a produção, de 1924 a 1929, são obtidos pela dedução das importações estimadas (IV) do total (I+II).

(b) Até 1923, são as mesmas da coluna II; para 1924-1929, estimei novos valores, aplicando à coluna I o coeficiente médio das importações (sobre o valor da produção) observado no período 1921-1923, que foi de 0,1543.

Fontes: (Produção): Simonsen (1973); Censo de 1920 (Importações): Comércio Exterior pelo Porto de Santos, *Anuário Estatístico do Estado de São Paulo* (vários anos).

Tabela 50
Comércio interestadual: exportações e importações paulistas de produtos industriais (%)
em relação ao valor bruto da produção industrial paulista

Anos	Exportações			Importações (cabotagem)
	Cabotagem	Vias Internas	Total	
1914	7,93	14,81	22,74	3,85
1915	10,81	20,33	31,14	5,19
1916	10,07	19,77	29,84	3,58
1917	7,84	31,61	39,45	2,67
1918	10,23	21,29	31,52	3,05
1919	8,00	15,72	23,72	2,41
1920	10,50	13,75	24,25	4,35
1921	7,63	5,92
1922	9,01	3,83
1923	7,69	3,89
1924	17,54	6,78
1925	14,01	7,23
1926	12,95	6,04
1927	17,41	5,54
1928	13,46	6,65
1929	12,83	6,41
1930	11,73	4,49
1931	14,98	4,98
1932	10,71	2,91
1933	12,83	3,36
1934	13,06	3,16
1935	13,57	2,64
1936	12,33	2,66
1937	11,17	2,38
1938	10,36	2,16
1939	8,42	14,94	23,36	1,69
1941	10,76	23,68	34,44	1,68
1961	0,88	21,59	22,47	...
1968	...	29,00

Fontes: Produção: (1914-1938), Simonsen (1973); (1919 e 1939): Censos industriais; (1961 e 1968): Produção Industrial - IBGE; Comércio: *Anuário Estatístico do Estado de São Paulo* (vários anos); *Comércio de Cabotagem pelo Porto de Santos* (vários anos); *Boletim do Departamento Estadual de Estatística de São Paulo* (vários anos).

Tabela 51
São Paulo dos preços médios (implícitos) de tecidos de algodão
(1920 = 100)

Anos	Índices dos preços dos tecidos produzidos em São Paulo		Índice dos preços importados	
	Preços de produção	Preços dos exportados p/ o resto do país (cabotagem)	Do resto do país (cabotagem)	do exterior
1920	100	100	100	100
1921	98	87	120	136
1922	98	68	150	118
1923	120	114	218	135
1924	102	117	150	124
1925	97	106	150	123
1926	106	96	150	99
1927	107	100	150	124
1928	121	84	183	130

Fontes: (da produção): calculadas conforme dados da Tabela 57; (do comércio): Comércio Exterior pelo Porto de Santos e Comércio de Cabotagem pelo Porto de Santos.

Tabela 52
Salários médios diários na zona rural
(réis por dia, sem sustento)
1919

Estados	Arados	Cortador de cana	Trabalhador de enxada		
			Homem Adulto	Mulher Adulta	Menores
Pernambuco	2860	2321	1916	1300	962
Minas Gerais	3945	2842	2704	1742	1272
Rio de Janeiro	3960	3500	3282	2580	1827
São Paulo	5391	4049	3944	2640	1805
Paraná	8868	4350	4685	3391	2371
Rio G. do Sul	4583	4250	4094	3197	2293
Brasil	4662	2988	2992	2009	1424

Fonte: Censo de 1920; volume V, 2ª parte, p. XXV e XXVI.

Tabela 53
Estado de São Paulo
Alguns indicadores da evolução de preços e salários

Anos	Salários Urbanos				Salários rurais		
	Tecidos de algodão (a)	Custo de vida	Operário de fábrica	Caldeireiro (ferrov.) (b)	Trato anual do cafezal (c)	Colheita de café (d)	Câmaradas
1913	105	...	100	...	104	109	100
1914	100	100	100	100	100	100	100
1915	98	109	75	100	103	95	88
1916	147	117	86	100	105	100	88
1917	232	128	86	104	109	109	88
1918	222	144	130	115	111	138	96
1919	342	149	160	119	127	126	102
1920	334	164	147	119	202	145	104
1921	328	168	167	144	206	148	107
1922	327	184	187	146	206	169	121
1923	400	203	311	171	250	200	154
1924	339	237	290	171	238	169	161
1925	324	253	311	172	238	200	171
1926	354	260	325	212	173	154	133
1927	356	267	325	218	173	169	133
1928	405	263	375	224	271	231	166
1929	405	261	375	232	379	308	166
1930	415	237	375	232	379	308	166
1931	229	229	325	232	162	154	133
1932	247	230	281	180	216	246	166
1933	266	228	281	180	238	246	166
1934	287	246	325	186	303	246	166

(a) Preços implícitos de produção (valor da produção dividido pela quantidade)

(b) Ferroviários da Cia. Paulista de Estradas de Ferro.

(c) Remuneração pelo trato anual de 1000 pés de café.

(d) Remuneração pela colheita de um alqueire (50 litros) de café.

Fontes: (tecidos de algodão): Tabela 57; (custo de vida): Simonsen, (1973); (salários): Cardim (1936).

Tabela 54
Participação do Estado de São Paulo na agricultura brasileira
(% sobre o valor da produção)
1920

Estados	% da	Lavouras		Lavouras, florestal e animal	
	população	inclusive café	exclusive café	inclusive café	exclusive café
São Paulo	15,0	28,8	24,2	25,4	20,8
Minas Gerais	19,2	20,4	16,6	21,0	18,1
Rio G. do Sul	7,1	10,4	13,8	12,2	15,4
Sub-total	41,3	59,6	54,6	58,6	54,3
RJ+GB	8,9	5,7	4,2	5,2	3,8
ES	1,5	2,7	1,0	2,4	1,0
Demais estados	58,7	40,4	45,4	41,4	45,7
Brasil	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: (Dados brutos) Censos Demográfico e Econômico de 1920.

Tabela 55
Lavoura: utilização da área cultivada segundo as principais culturas
1920
(1000 hectares)

Estados	Total	Arroz, trigo, milho, feijão, batata e mandioca	Café	Algodão, cana, fumo e mamona	Cacau, coco e maniçoba
SP	1984,8	795,9	1028,7	158,8	1,4
MG	1557,5	738,3	650,7	166,7	1,8
RS(a)	756,5	726,2	(-)	30,3	(-)
RJ	286,3	68,1	194,5	22,6	1,1
Outros	2057,0	813,2	341,8	551,5	350,5
BR	6642,1	3141,7	2215,7	929,9	354,8

(a) O sinal (-) indica inexistência da cultura ou insignificância da área.

Fonte: Censo Agrícola de 1920.

Notas sobre a estimativa do crescimento real da indústria de São Paulo, nos períodos de 1911/13 a 1919 e de 1918 a 1928

1 Período 1918/28

A) Produção física e coeficientes de ponderação

Elaborei a série de produção física (ver Tabela 56) para o período em exame, cujo peso de ponderação foi definido pela participação de cada produto no valor bruto da produção industrial constante no Censo de 1920 (ano de 1919), volume V, 1ª. parte, p. 461-490, agregando ao valor da produção industrial o valor da produção açucareira, computado em tabulação especial daquele recenseamento. Os dez produtos constantes da série de produção física, totalizavam 52,01% do novo agregado (decorrentes da inclusão do açúcar) da produção industrial paulista em 1919, totalizando assim, a parte “residual”, o montante de 47,99%, para a qual, infelizmente não se dispõe de uma série de produção física. Tomado o valor da produção industrial paulista em 1928 (através da publicação “*Estatística Industrial do Estado de São Paulo*” – SP), também ajustado com a inclusão da produção açucareira, aqueles percentuais totalizavam 52,90% e 47,10% respectivamente. Os quatro tipos de tecidos incluídos na série representavam 89% do valor da produção têxtil em 1919, os chapéus e os calçados, totalizavam também 89% da produção do ramo do vestuário e os outros quatro produtos perfaziam 52% do valor da produção da indústria alimentar (incluída a produção de bebidas, do açúcar e do álcool e da aguardente).

Coeficientes de ponderação (1919)

	%
1. tecidos de algodão	21,44
2. tecidos de lã	1,14
3. tecidos de juta	0,85
4. tecidos de seda	0,83
5. chapéus	3,19
6. calçados	4,70
7. cerveja	3,32
8. álcool e aguardente	4,34
9. açúcar	5,65
10. carne (produção dos frigoríficos)	6,55
Total	52,01

B) Construção dos índices

Na Tabela 56 apresento os índices simples (individuais) de cada um dos dez produtos acima especificados, bem como os dois índices agregados, um abarcando os 10 produtos e o segundo excluindo os tecidos de algodão, ambos

ponderados pelos pesos acima relatados. A construção desse segundo índice prende-se ao fato de que a produção de tecidos de algodão apresenta um comportamento distinto em relação aos outros nove produtos, e dado o alto coeficiente de ponderação daquele produto, um só índice agregado fatalmente induziria um erro maior na estimação do “resíduo”. Ainda assim, entretanto, julguei que seria imprudente estimar-se o crescimento real do “resíduo”, dando-lhe o mesmo crescimento atribuído ao segundo índice (o agregado dos 9 produtos).

Dessa forma, utilizei como critério para estimar a expansão real do agregado “resíduo”, o método do deflator implícito obtido pela diferença entre o crescimento nominal (valor da produção) e o crescimento real (expansão física) dos produtos constantes no item “A” acima. Entretanto, a inexistência de informações de valor da produção para alguns produtos, - especialmente para tecidos de seda, álcool e aguardente, para alguns anos do período 1923/27 - impediu a construção de um deflator implícito para todos os anos da série, restringindo-me, portanto, à elaboração dos dados para os anos de 1918, 1919, 1920 e 1928.

Nova dificuldade se apresentou, pois os preços dos tecidos de algodão também apresentavam um comportamento bastante diferenciado em relação aos demais produtos (acréscimo de 21%, entre 1920 e 1928, enquanto que os preços médios dos demais produtos - os outros nove - cresciam de 71,3% no mesmo período). Escolhi assim este último deflator para estimar o “crescimento real” do item “resíduo”, tendo antes o cuidado de comparar esse aumento de preços com o deflator que se pode deduzir da série do valor da produção industrial estimada por Roberto C. Simonsen (na *“Evolução Industrial do Brasil”*) e da série de índices do produto real estimados por Fishlow (em seu trabalho *“Origens e conseqüências da substituição de importações no Brasil”*), ambas as séries referidas ao conjunto do Brasil. O deflator resultante do confronto dessas duas séries desses dois autores aponta um crescimento implícito de preços igual a 71,4%, pouco acima do índice do custo de vida utilizado por Simonsen (60,6%), e bastante próximo àquele deflator (71,3%) por mim deduzido da série dos “nove produtos”.

Pelo fato de que a produção de tecidos de algodão certamente teria tido um comportamento bastante diferente da produção dos demais ramos industriais, e considerando também por uma questão de precaução básica - que o aumento da produção física verificado para os “nove produtos” (115,7% entre 1920 e 1928) foi bastante elevado, julguei mais correto utilizar o deflator implícito dessa série dos “nove produtos” para inferir a “expansão real” dos restantes segmentos industriais (“resíduo”). Corro, com isso, o erro de subestimar esse agregado, ao imputar-lhe um deflator mais elevado do que a média da indústria (quando se considera também a elevação dos preços dos tecidos de algodão). Um erro ainda

maior, repito, seria atribuir a esse agregado o mesmo crescimento real observado para os “nove produtos”, onde certamente se estaria fazendo um erro por superestimação ao agregado “resíduo”.

É evidente que quaisquer dos métodos induziriam a erros de estimativa e, por essa razão, não ousaria chamar de “índice do produto real”, ao índice resultante na ponderação final (índice dos tecidos de algodão, dos “nove produtos” e do “resíduo”), e prefiro chamá-lo de “simple indicador de tendência” da expansão real da indústria no período. Os cálculos para a elaboração dos índices foram feitos da seguinte forma.

C) Cálculos

1. Cálculo do deflator e estimativa do crescimento real do “restante” da produção industrial (base 1920 = 100)

	Índice do valor			Índice do quantum			Deflator implícito		
	1918	1919	1928	1918	1919	1928	1918	1919	1928
Índice I(tecido algodão)	52,4	96,1	124,0	78,9	94,0	102,5	66,4	102,2	121,0
Índice II(9 produtos)	83,2	88,7	369,6	78,6	92,3	215,5	105,9	96,1	171,3
Índice III(“resíduo”) (a)	86,9	106,1	281,4	82,1	110,4 (a)	164,3	105,9	96,1	171,3
Índice IV = (II + III)	85,5	99,4	315,7	80,7	103,4	184,3	105,9	96,1	171,3
Índice V = (I+II+III)	76,0	98,4	260,5	80,3	101,4	166,8	94,6	97,0	156,2

(a) Ver nota 69, do Capítulo 2, a respeito da queda do índice III entre 1919/20, ao contrário dos índices I e II.

2. Taxas médias anuais de crescimento (%)

	1918/1928	1919/1928	1920/1928
Índice I	2,7	1,0	0,3
Índice II	10,6	9,9	10,1
Índice III	7,2	4,5	6,4
Índice IV	8,6	6,6	7,9
Índice V	7,6	5,7	6,6

2 Estimativa do crescimento no período 1911/13 a 1919

As estimativas para este período são mais precárias do que as elaboradas no item 1, pela razão de que não consegui elaborar séries de produção física como aquelas. O método utilizado foi o da estimativa deduzida pelas modificações da participação da indústria paulista no total industrial do país.

Conhecida a taxa média de crescimento para a indústria brasileira no período, que foi a estimada por Fishlow, em seu citado trabalho, pode-se estimar a

taxa de crescimento da indústria paulista, através das modificações das participações relativas da indústria de São Paulo no conjunto do país.

A) Participação da indústria paulista (valor da produção) no total nacional

1907 - 15,9%	Censo Industrial de 1907
1914 - 30,7%	Roberto C. Simonsen, obra citada
1919 - 33,0%	Censo Industrial de 1920
1920 - 33,5%	Roberto C. Simonsen, obra citada

Como não são conhecidas essas participações para os anos de 1911 a 1913, estimei-as, por interpolação geométrica, supondo ainda que, face à crise industrial de 1914, a participação nesse ano era a mesma (muito próxima) em 1913. O resultado foi um coeficiente médio para aqueles três anos, de 27,6% (e portanto, 72,4% para o resto do país).¹

B) Cálculos dos índices

- pela estimativa da taxa média de crescimento do produto real da indústria brasileira, calculada por Fishlow, que foi de 4,4% anual no período, estimei seu índice em 129,5 para 1919 (considerando-se 1911/13 = 100).
- tomando-se as participações relativas de São Paulo no período base, (27,6%) e em 1919 (33%) e conhecendo-se o índice de crescimento para o Brasil nesse último ano (129,5), deduzi o índice de São Paulo, da seguinte forma:

$$\frac{\text{participação de São Paulo (1919)}}{\text{participação de São Paulo (1911/13)}} \times \frac{\text{índice de crescimento do Brasil (1919)} \cdot 100}{100} = 100$$

ou seja

$$\frac{(0,33) (129,5) \cdot 100}{(0,276)} = 154,7$$

- o índice encontrado para São Paulo permite o cálculo da taxa média de crescimento industrial para o período, que teria sido de 7,5% anual. Conhecida a taxa para o Brasil (4,4%) e a taxa para São Paulo (7,5%), deduzi então a taxa média para o resto do país, mediante o uso das ponderações observadas para o período 1911/13:

$$\begin{aligned} \text{Brasil } 4,4\% (1,000) &= 4,400 \\ \text{São Paulo } 7,5\% (0,276) &= 2,070 \\ \text{Resto do país } x\% (0,724) &= 2,330 \quad \text{onde } x = 3,2\% \end{aligned}$$

¹ Note-se que, por interpolação linear simples, a participação média seria de 26,4%, a qual, se utilizada no cálculo, elevaria ainda mais o índice de São Paulo.

3 Confronto dos resultados

Utilizando o mesmo método (em IIB3), e tomando a taxa média estimada por Fishlow para o período 1920 a 1928 para a indústria brasileira (4,4% anual), e deduzindo a taxa média para a indústria paulista, através da estimativa do seu crescimento real (6,6%) apliquei os coeficientes de ponderação para 1920, estimando, por diferença, a taxa média anual para o resto do país (taxa encontrada: 3,3%).

Os resultados para os dois períodos teriam apresentado as seguintes prováveis taxas médias anuais de crescimento:

	1911/13 a 1919	1920 a 1928
Brasil	4,4%	4,4%
São Paulo	7,5%	6,6%
Resto do país	3,2%	3,3%

Pelo fato de que as estimativas feitas por Fishlow (refiro-me às publicadas em seu citado trabalho) não permitem um encadeamento entre os índices de 1919 e de 1920, as taxas acima apresentadas devem ser tomadas com a devida cautela, uma vez que, segundo minhas estimativas, o ano de 1920 apresenta um resultado pouco inferior ao de 1919. Assim sendo, as taxas médias de crescimento entre 1919 e 1928 seriam um pouco menores do que as observadas e estimadas para o período de 1920 a 1928 (para São Paulo, elas teriam sido de 5,7% e 6,6%, respectivamente).

Tabela 56
Estado de São Paulo
Produção de alguns bens da indústria de transformação

		1918	1919	1920	1921	1922	1923	1924	1925	1926	1927	1928
1. Tecidos de algodão	Milhões de	147,1	175,3	186,5	197,8	217,3	488,3	230,8	205,9	238,7	203,9	191,1
	m. índice	78,9	94,0	100,0	106,1	116,5	261,8	123,8	110,4	128,0	109,3	102,5
2. Tecidos de lã	Milhões de	1,5	1,3	1,6	1,9	2,7	2,3	2,6	3,5	3,6	4,9	5,0
	m. índice	93,8	81,3	100,0	118,8	168,8	143,8	162,5	218,8	225,0	306,3	312,5
3. Tecidos de juta	Milhões de	41,6	9,2	25,4	35,6	45,8	32,2	53,0	86,2	97,9	81,6	84,6
	m. índice	163,8	36,2	100,0	140,2	180,3	126,8	208,7	339,4	385,4	321,3	333,1
4. Tecidos de seda	Toneladas	18,6	22,0	34,6	47,2	66,3	65,1	59,5	40,1	49,1	103,1	232,0
	índice	53,8	63,6	100,0	136,4	191,6	188,2	172,0	115,9	141,9	298,0	670,6
5. Chapéus	Mil. de	2,4	2,6	2,3	2,1	2,6	3,9	4,3	4,0	4,2	4,3	4,7
	unid. índice	104,3	113,0	100,0	91,3	113,0	169,6	187,0	173,9	182,6	187,0	204,3
6. Calçados	Mil. de	7,0	6,2	6,8	7,3	8,3	6,8	10,3	10,0	10,9	11,2	12,6
	pares índice	102,9	91,2	100,0	107,4	122,1	100,0	151,5	147,1	160,3	164,7	185,3
7. Cerveja	Milhões de	21,3	24,2	28,5	32,8	39,5	49,0	50,6	50,0	50,7	54,4	62,2
	l. índice	74,7	84,9	100,0	115,1	138,6	171,9	177,5	175,4	177,9	190,9	218,2
8. Álcool e aguardente	Milhões de	62,7	84,3	95,4	98,7	100,3	97,6	61,3	47,2	31,7	62,4	70,5
	l. índice	65,7	88,4	100,0	103,5	105,1	102,3	64,3	49,5	33,2	65,4	73,9
9. Açúcar	1000 t.	14,3	29,4	31,7	34,0	31,9	39,0	20,9	13,6	27,1	44,5	62,1
	índice	45,1	92,7	100,0	107,3	100,6	123,0	65,9	42,9	85,5	140,4	195,9
10. Carne (frigorífico)	1000 t.	41,6	54,8	53,8	37,3	44,9	83,8	93,3	70,3	63,4	98,8	141,6
	índice	77,3	101,9	100,0	69,3	83,5	155,8	173,4	130,7	117,8	183,6	263,2
Índice (total 1 a 10)		78,7	93,0	100,0	102,5	114,7	188,1	131,6	118,1	130,2	144,1	169,1
Índice (total 2 a 10)		78,6	92,3	100,0	99,9	113,5	136,4	137,1	123,5	131,8	168,6	215,7

Nota: Os índices são ponderados. Ver, neste apêndice: "Notas sobre a estimativa do crescimento industrial entre 1911-1919 e entre 1918 a 1928".

Fontes: Boletins da Diretoria de Indústria e Comércio, S. Paulo (vários anos); Estatística Industrial do Estado de São Paulo (vários anos).

Tabela 57
Indústria têxtil algodoeira de São Paulo

Anos	Estabelecimentos	Capital (100 contos)	Operários (1000)	Potência (1000 HP)	Teares (1000)	Fusos (100)	Produção de tecidos	
							(milhões de metros)	(1000 contos)
1885	13	4,4	-	-	-	1,2	12,3	4,6
1900	17	22,7	4,6	1,8	2,8	55,4	33,5	17,6
1905	18	29,6	6,3	2,9	3,9	111,0	36,6	19,7
1907	19	36,7	6,5	6,2	-	-	41,1	22,5
1910	24	46,7	13,4	8,6	8,5	228,8	75,8	38,7
1912	-	-	-	-	-	-	84,0	43,8
1913	-	-	-	-	-	-	82,0	42,6
1914	-	-	-	-	-	-	70,2	34,7
1915	41	81,5	18,0	20,3	12,0	338,3	121,6	59,0
1916	44	88,4	21,2	23,1	13,9	412,1	134,7	97,8
1917	46	95,5	22,8	23,1	14,5	429,4	160,3	183,8
1918	-	-	-	-	-	-	147,1	161,5
1919	-	-	-	-	-	-	175,3	296,1
1920	54	106,2	27,0	30,0	16,1	524,0	186,5	308,2
1921	-	-	-	-	-	-	197,8	320,4
1922	-	-	-	-	-	-	217,3	351,0
1923	-	-	-	-	-	-	488,3 (a)	965,3 (a)
1924	-	-	-	-	-	-	230,8	387,1
1925	64	180,2	38,1	42,8	20,6	663,3	205,9	329,5
1926	-	-	-	-	-	-	238,7	417,6
1927	81	231,5	41,3	43,8	21,8	721,3	203,9	358,8
1928	82	-	43,1	47,2	22,8	730,8	191,1	382,3
1929	-	-	-	-	-	-	149,0	298,1
1930	119	279,7	25,9	50,2	-	-	135,3	277,6
1931	113	264,5	35,5	53,1	-	-	181,5	205,0
1932	112	248,6	37,4	51,2	24,9	803,5	200,6	245,0
1933	114	276,5	42,9	53,2	-	-	232,0	305,4
1934	124	473,8	47,3	56,5	-	-	278,5	394,3
1935	118	583,8	52,1	63,5	-	-	273,1	418,1
1936	118	545,7	52,3	63,0	-	-	296,2	441,8
1937	129	516,3	52,1	66,2	-	-	287,2	464,7

(a) Os valores são de fonte oficial, podendo ou não ser um erro tipográfico ou de cálculo, apesar das publicações posteriores manterem esses números.

Fontes: *Boletim da Diretoria de Ind. e Comércio*, S. Paulo (vários anos); *Boletim do Depto. Estadual de Estatística*, S. Paulo, fev./mar. 1939; Pestana (1920), S. Paulo; A expansão econômica de S. Paulo, Sec. da Agric., Comércio e Obras Públicas (1922), S. Paulo; *Boletim da Diretoria de Ind. e Comércio*, S. Paulo (vários anos); Suzigan, Wilson. A industrialização de S. Paulo. *Rev. Brasil. de Economia*, abr./jun. 1971, Rio; para 1907: cálculos do autor, com base no Censo de 1907.

Tabela 58
Produção de tecidos de algodão
(milhões de metros)

Anos	S.Paulo	Resto do país	Brasil
1912-1913 (média)	83,0	309,4	392,4
1914	70,2	244,1	314,3
1915	121,6	349,2	470,8
1916	134,7	339,6	474,3
1917	160,3	387,8	548,1
1918	147,1	347,3	494,4
1919	175,3	409,1	584,4
1920	186,5	400,7	587,2
1921	197,8	354,6	552,4
1922	217,3	409,5	626,8
1923	488,3	451,5	939,8
1924	230,8	349,0	579,8
1925	205,9	330,0	535,9
1926	238,7	300,3	539,0
1927	203,9	390,4	594,3
1928	191,1	390,9	582,0
1929	149,0	329,0	478,0
1930	135,3	340,8	476,1

Fontes: (Brasil): *Anuário Estatístico do Brasil, 1939-40*;
(São Paulo): as mesmas da Tabela 57

Tabela 59
Índices de crescimento nominal do valor bruto da produção manufatureira (a) e do crescimento do número de operários (b) entre 1907 e 1919
(1907 = 100)

Regiões	Valor da produção (b) -A-	Operários -B-	$\frac{A}{B} \cdot 100$ (c)
Norte	131,6	99,6	132
Nordeste	510,5	149,6	341
MG	522,7	199,0	263
RJ+GB	314,9	153,5	205
RJ	399,0	136,4	293
GB	297,5	159,5	186
SP	890,4	375,7	237
Sul	351,1	167,7	209
PR	309,2	154,4	200
SC	425,4	256,1	166
RS	354,5	159,9	222
BR-SP	355,4	164,6	216
Brasil	443,3	198,6	223

(a) Excluído o setor de fabricação de açúcar, mas incluindo o de refinação.

(b) Por serem inexpressivos os valores absolutos de Mato Grosso, Goiás e Espírito Santo, e por conterem sérias distorções entre 1907 e 1919, seus índices não são publicados neste quadro; os baixos índices para a Amazônia, certamente refletem a regressão da economia da borracha, inclusive com modificações profundas nos níveis de preços locais.

(c) Estes "deflatores", na realidade, incorporam os aumentos da produtividade do trabalho, bem como as eventuais vantagens decorrentes de possíveis aumentos de preços relativos ocorrida durante a Primeira Guerra Mundial.

Fontes: Censos Industriais de 1907 e 1919.

Tabela 60
Estrutura produtiva da indústria de transformação
(% do valor bruto da produção)

Ramos	São Paulo			Brasil-S. Paulo		
	1907	1919 (a)	1939	1907	1919(a)	1939
Minerais não metálicos	6,2	4,0	3,6	2,7	1,9	3,8
Metalúrgica			5,8		2,6	6,8
Mecânica	6,7	4,7	1,7	5,1		0,5
Mat. elé. e de comunic.	--	--	1,4	--	--	0,6
Material de transporte	0,5	2,1	5,7	2,6	0,8	0,7
Madeira	2,9	2,8	1,9	4,6	4,6	3,6
Mobiliário	1,2	1,1	1,5	1,7	1,4	1,7
Papel	1,8	1,8	1,8	0,6	0,9	1,7
Borracha	--	0,1	0,4	0,0	0,1	0,7
Couros e peles	2,8	2,4	1,2	3,0	2,3	2,5
Químicas		2,0	7,2		2,0	3,8
Farmacêutica	3,2	0,3	0,8	4,7	1,0	2,4
Perf. Sabões e velas	0,8	2,1	1,8	3,9	2,7	2,3
Têxtil	38,7	29,3	30,8	20,5	23,3	16,7
Vestuário	10,7	9,3	4,6	7,2	7,0	4,7
Alimentar	19,4	30,7	22,9	33,5	40,3	38,7
Bebidas	4,0	4,7	2,3	5,2	4,2	3,0
Fumo	0,1	1,6	1,3	3,2	4,1	2,1
Editorial e Gráfica	2,3	2,9
Diversas	1,0	0,6	1,0	1,5	0,8	0,8
Não especificado	-	0,4	-	-	-	-
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Censos industriais de 1907, 1920, 1940, e 1950.

(a) Valor ajustado, com a inclusão da produção de açúcar, álcool e aguardente; a recomposição a nível de ramos foi feita pelo confronto entre os Censos de 1919 e o de 1950 (dados retrospectivos de 1919), permanecendo um resíduo pertencente a S. Paulo.

Tabela 61
Brasil: concentração industrial e “produtividade” relativa

Regiões	Concentração industrial (%) (a)			“Produtividade” relativa (índices) (b)		
	1907	1919(c)	1939	1907	1919	1939
Norte	4,3	1,3	1,1	177,7	108,9	79,2
Nordeste	16,7	16,1	10,4	66,0	70,4	65,1
-MA, PI	1,1	1,0	0,3	33,6	62,2	45,9
-CE, RN, PB, AL, SE	4,8	5,5	3,9	63,2	64,5	68,2
-Pernambuco	7,4	6,8	4,8	93,9	92,3	70,1
-Bahia	3,4	2,8	1,4	51,5	51,7	51,0
Minas Gerais	4,4	5,6	6,5	70,5	90,1	83,8
Espírito Santo	0,1	0,7	0,4	131,6	201,3	90,6
Rio de Janeiro	7,6	7,4	5,0	84,1	108,7	89,9
Guanabara	30,2	20,8	17,0	130,1	112,6	140,4
São Paulo	15,9	31,5	45,4	100,0	112,2	135,6
Paraná	4,5	3,2	2,2	143,4	133,2	102,9
Sta. Catarina	1,9	1,9	1,8	137,8	107,3	83,2
Rio G. do Sul	13,5	11,1	9,8	132,4	136,3	148,0
Centro-Oeste	0,9	0,4	0,4	29,9	145,9	92,8
Brasil-SP	84,1	68,5	54,6	100,0	100,0	100,0
Brasil	100,0	100,0	100,0	100,0	103,5	113,5

(a) Porcentagem do valor bruto da produção industrial de cada região em relação ao total do Brasil.

(b) Valor bruto da produção por operário; índice 100, em cada ano, para o resultado médio do total do Brasil exclusive São Paulo (ver nota explicativa abaixo).

(c) Ajustado o valor de 1919, com a inclusão da produção açucareira.

Fonte: Censo Industrial de 1907, 1920, 1940 e 1950.

Nota explicativa à Tabela 61: Os resultados referentes aos níveis regionais de produtividade merecem algumas considerações, a fim de se evitar conclusões errôneas.

1. Em primeiro lugar, os cálculos foram feitos tomando-se o “valor bruto da produção”, pelo fato de inexistir o “valor adicionado” em 1907 e de não se conhecer essa informação para a indústria açucareira em 1919; 2. Um outro fato que pode induzir a erro é aquele referente à situação de uma região “x”, apenas produtora de matéria-prima “a” (couro, por exemplo), de uma região “y” que apenas produz o bem final “b” (calçado, por exemplo) e de uma terceira região “z” que conta com as duas fases produtivas de “a” e de “b”. Computados os valores dos insumos e dos bens finais, assim como a quantidade de operários empregados nessa produção, cada região poderá apresentar produtividades distintas, e, não raro, a região “y” poderá apresentar a maior “produtividade”; 3. Os altos níveis observados na indústria do Paraná (em 1907 e 1919), estão fortemente influenciados pelos altos preços de exportação para a erva mate, atividade essa que respondia por uma elevada porcentagem da produção industrial desse estado. Também o estado de Santa Catarina era assim afetado em 1907; 4. Certos tipos de atividade, pouco empregadoras de mão-de-obra, como a de serrarias de madeira, apresentam elevado “valor bruto de produção/operário”, cujos níveis são mais altos do que os que figuram em atividades produtoras do bem final – altamente empregadores de mão-de-obra – como por exemplo a de fabricação de móveis. Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul e Amazônia são atingidos por esse efeito, em 1907; 5. Outras situações podem ainda mascarar os desníveis regionais de produtividade, como por exemplo, diferenças regionais de preços de um mesmo produto, ou diferenças regionais de produção para um mesmo ramo (por exemplo, perfumarias, sabões e velas x produtos químicos, no ramo da “indústria química”). Uma produtividade física igual ou semelhante na indústria têxtil do algodão e da lã, revela entretanto, uma produtividade monetária mais alta na lã, face aos maiores preços desse produto, quando comparado com os do algodão; 6. Regiões em que predominam os estabelecimentos pequenos, muitos deles constituindo verdadeiras empresas familiares, podem “mascarar” os dados do censo, apresentando um reduzido número de operários – compensado por maior emprego do trabalho familiar ou do proprietário – “elevando” dessa forma a “produtividade” dessa indústria regional; 7. Em que pese os fatos acima apontados a Tabela 61 mostra claramente que à medida que o implante industrial paulista crescia de forma mais acelerada – aumentando o seu grau de concentração – também sua produtividade média relativa crescia, apresentando uma tendência distinta da maior parte das regiões: Norte, Espírito Santo, Paraná e Santa Catarina apresentavam tendência declinante, e Guanabara, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul e Nordeste apresentavam níveis relativamente estancados.

Tabela 62
Estabelecimentos industriais com capital maior ou igual a 1000 contos (a)
(1907)

Estados	Estab.	Operários	Capital 1.000	Valor da prod. 1000	Estabec.		Operários		Capital		Val. Prod.		Cap./oper.	Val. prod./oper.
	(n°)	(n°)	contos	contos	%R	%B	%R	%B	%R	%B	%R	%B	(contos)	(contos)
NO	4	375	4,5	9,0	2,7	3,1	10,1	0,7	26,5	1,1	28,0	3,4	12,0	24,0 (d)
NE	34	16914	78,9	42,9	7,7	26,6	44,0	30,0	55,7	20,2	34,6	16,2	4,7	2,5
-MA, PI	7	3008	8,9	4,0	33,3	5,5	61,4	5,3	61,0	2,3	50,0	1,5	3,0	1,3
-CE, RN, PB, AL, SE	9	4451	19,1	10,6	4,0	7,0	38,6	7,9	46,8	4,9	29,8	4,0	4,3	2,3
-PE	11	4675	31,3	15,6	9,3	8,6	38,8	8,3	53,3	8,0	28,3	5,8	6,7	3,3
-BA	7	4780	19,6	12,7	9,0	5,5	48,0	8,5	71,0	5,0	50,6	4,9	4,1	2,7
MG	2	1211	4,4	2,4	0,4	1,6	12,7	2,1	15,8	1,1	7,3	0,9	3,6	2,0
ES	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
RJ	24	7885	61,7	34,1	11,6	18,8	57,8	14,0	71,6	15,7	60,8	13,0	7,8	4,3
GB	25	13149	124,4	92,4	3,7	19,5	37,3	23,4	73,2	31,8	41,3	35,0	9,5	7,0
SP (b)	30	11077	89,6	64,1	2,7	21,9	42,3	19,7	67,9	22,9	49,8	24,3	8,1	5,9
PR	2	820	4,0	5,3	0,7	1,6	17,4	1,5	19,2	1,0	16,0	2,0	4,9	6,5 (e)
SC	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
RS	6	1578	13,3	11,1	1,9	4,7	10,2	2,8	27,0	3,4	11,1	4,2	8,4	7,0 (f)
C.O.	3	3300	11,0	3,0	2,0	2,2	69,6	5,8	71,9	2,8	43,5	1,0	3,3	0,9
Brasil (SP)	100	45232	302,2	200,2	3,4	78,1	35,4	80,3	56,2	77,1	32,0	75,7	6,7	4,3
Brasil (c)	130	56309	391,8	264,3	3,2	100,0	36,6	100,0	58,5	100,0	34,9	100,0	7,0	4,7

(a) Colunas assinaladas com “%R” representam o peso dessas grandes empresas no total industrial de cada região; “%B” representa a participação das grandes de cada região no total brasileiro dessas grandes empresas; (b) Aos dados oficiais para São Paulo, somei os seguintes: 788 estabelecimentos, 1970 operários, a 10480 contos na produção e 4212 contos no capital: (ver texto explicativo no capítulo II, tópico 2; o valor ajustado do capital e do número de operários obedeceu à mesma metodologia); (c) Aos dados oficiais para o Brasil, somei os acréscimos citados na nota acima; (d) Valor elevado, refletindo o nível elevadíssimo de preços que vigorava na Amazônia, no período; observe-se o “absurdo” da baixa relação capital/produto= 0,5); (e) Valor elevado, dado o alto preço da erva-mate, principalmente; (f) Valor elevado, dada a predominância da produção têxtil lanígera.

Fonte: (Dados brutos): Censo industrial de 1907.

Tabela 63
Concentração industrial em 1907

Estabelecimentos com capital igual ou maior a 1000 contos de réis							
Estados	Total de estabelec.	Nº de estabelecimentos		Valor bruto da produção			
		Total	Têxtil	Total		Têxtil	
				Contos	% do valor total da prod. industrial	Contos	% do valor da prod. têxtil
AM	92	1	-	1800	12,9	-	-
PA	54	3	-	7190	39,5	-	-
MA	15	5	5	3023	44,2	3023	61,9
PI	3	1	1	987	82,7	987	100,0
CE	18	-	-	-	-	-	-
RN	15	1	-	1200	38,9	-	-
PB	42	2	1	1952	44,5	1152	100,0
PE	118	11	5	15609	28,3	8234	83,6
AL	45	3	2	3991	38,5	2791	67,5
SE	103	3	2	3614	24,4	2014	77,0
BA	78	7	4	12693	50,6	10150	93,4
ES	4	-	-	-	-	-	-
MG	529	2	2	2382	7,4	2382	17,5
RJ	207	24	10	34115	60,9	17330	76,4
GB	663	25	12	92393	42,1	40060	93,5
SP	326	28	14	64062	54,2	37901	84,2
PR	297	2	-	5300	16,0	-	-
SC	173	-	-	-	-	-	-
RS	314	6	2	11091	11,1	6895	76,4
MT	15	3	-	3000	67,4	-	-
GO	135	-	-	-	-	-	-
BR	3246	127	60	264402	35,7	132919	77,7

Fonte: (Dados brutos): O Brasil, suas riquezas naturais, suas indústrias, Centro Industrial do Brasil, vol. III, Rio, 1909.

Tabela 64
Estado de São Paulo, capital empregado na indústria de transformação segundo o tipo de energia empregada
e o tamanho dos estabelecimentos (a)
(1907)

Tipo de energia utilizada	Classes de tamanho, segundo o número de operários																	
	0 a 4			5 a 19			20 a 49			50 a 99			100 e mais			Total		
	E	Capital %		E	Capital %		E	Capital %		E	Capital %		E	Capital %		E	Capital %	
Vapor	18	58,9	(0,6)	31	51,0	(2,0)	42	83,8	(8,0)	19	78,4	(12,1)	44	53,5	(77,3)	154	57,3	(100,0)
Hidráulica	-	-	(-)	3	5,5	(0,6)	-	-	(-)	1	0,9	(0,4)	6	23,6	(99,0)	10	19,7	(100,0)
Rede elétr.(b)	1	1,9	(0,0)	10	15,5	(1,6)	11	13,4	(3,4)	9	20,0	(8,2)	18	22,7	(86,8)	49	21,7	(100,0)
Manual	64	36,3	(25,2)	30	18,6	(45,4)	5	2,8	(16,4)	-	-	(-)	1	0,1	(13,0)	100	0,9	(100,0)
Animal	6	2,9	(100,0)	-	-	(-)	-	-	(-)	-	-	(-)	-	-	(-)	6	0,0	(100,0)
Outras	-	-	(-)	5	9,4	(53,6)	-	-	(-)	1	0,7	(16,1)	1	0,1	(30,3)	7	0,4	(100,0)
Total	89	100,0	(0,6)	79	100,0	(2,2)	58	100,0	(5,5)	30	100,0	(8,9)	70	100,0	(82,8)	326	100,0	(100,0)

(a) As porcentagens entre parênteses devem ser lidas no sentido das linhas e as outras no sentido das colunas; as colunas assinaladas com a letra "E" representam o número de estabelecimentos industriais.

(b) A energia aqui denominada de "elétrica" é a fornecida por terceiros (pelas empresas produtoras e transmissoras de energia elétrica) significando portanto "energia adquirida". As denominadas de "vapor e hidráulica" significam geração energética feita pelas próprias indústrias manufatureiras.

Fonte: (Dados brutos): Censo Industrial de 1907.

Tabela 65

Indústria Têxtil: estrutura segundo o tamanho dos estabelecimentos e intensidade de capital (a) segundo o tipo de energia utilizada
1907

Tamanho segundo o nº de operários	São Paulo			Guanabara e Rio de Janeiro			Minas Gerais			Demais Estados		
	Estabelecimentos	Operários	Capital	Estabelecimentos	Operários	Capital	Estabelecimentos	Operários	Capital	Estabelecimentos	Operários	Capital
0 a 4	3,2	0,0	0,0	-	-	-	-	-	-	3,8	0,1	0,0
5 a 19	3,2	0,2	0,0	2,1	0,1	0,0	11,1	1,1	0,5	6,3	0,3	0,2
20 a 49	9,7	0,8	0,2	10,6	1,0	0,8	11,1	3,6	3,8	10,0	1,3	1,1
50 a 99	9,7	2,3	4,1	17,0	3,1	1,8	25,0	14,2	18,4	8,9	2,0	1,7
100 a mais	74,2	96,7	95,7	70,3	95,8	97,4	52,8	81,1	77,3	71,0	96,3	97,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Total: nºs abs.	31	9738	54084	47	17421	121962	36	4702	16884	20131	20131	75841
Tipo de energia utilizada	Oper. por estabelec.	Capital por estabelec.	Capital por Operário	Oper. por estabelec.	Capital por estabelec.	Capital por Operário	Oper. por estabelec.	Capital por estabelec.	Capital por Operário	Oper. por estabelec.	Capital por estabelec.	Capital por Operário
Manual	13	11	0,8	-	-	-	8	4	0,5	6	12	2,0
Rede elét. (b)	378	1780	4,7	100	250	2,5	-	-	-	-	-	-
Vapor (c)	298	1451	4,9	344	2417	7,0	138	496	3,6	260	964	3,7
Hidrelét. (c)	488	3808	7,8	555	3922	7,1	-	-	-	235	1089	4,6
Total	314	1745	5,6	371	2595	7,0	131	469	3,6	252	948	3,8

(a) Capital, capital por operário e capital por estabelecimento: contos de réis.

(b) Adquirida de terceiros.

(c) Geração própria.

Fonte: (Dados primários): Censo Industrial de 1907.

Tabela 66
Estrutura da indústria de transformação, segundo a constituição jurídica das empresas
1919

Tipo de Empresas	Região	Estabel. (%)m	Operários (%)	Capital (%)	Valor bruto da produção (%)	Oper. por estabel.	Capital por oper. (contos)	Valor da produção por oper. (contos)
Sociedades	S	3,1	41,2	52,0	46,6	270,4	8,1	13,3
Anônimas	B-S	2,5	32,4	46,8	32,6	267,7	9,6	10,5
Firmas	S	71,6	21,7	14,0	15,9	6,1	4,1	8,6
Individuais	B-S	67,7	23,9	13,7	19,0	7,3	3,8	8,3
Outras	S	25,3	37,1	34,0	37,5	29,7	5,9	11,9
	B-S	29,8	43,7	39,5	48,4	30,6	6,0	11,6
Total	S	100,0	100,0	100,0	100,0	20,3	6,4	11,7
	B-S	100,0	100,0	100,0	100,0	20,8	6,7	10,5

S = São Paulo; B-S = Brasil exclusive São Paulo.

Fonte: (Dados primários): Censo industrial de 1920; volume V, 1a. parte, p. LV e LVIII.

Tabela 67
 Indústria de transformação
 Concentração dos estabelecimentos, segundo o valor da produção e os operários ocupados
 1919

Tamanho de valor de produção (contos)	Estabelecimentos (%)		Operários	
	S. Paulo	Brasil	S. Paulo	Brasil
Menos de 10	29,0	25,9	3,2	3,3
10 a 49	40,9	39,0	9,2	9,5
50 a 99	9,9	12,2	4,3	5,3
100 a 499	13,6	15,7	14,3	16,0
500 a 999	2,9	3,2	8,1	10,1
1000 a 4999	2,9	3,3	29,4	31,0
5000 ou mais	0,8	0,7	31,5	24,8
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Censo de 1920, volume V, 1a. parte, p. 176-177 e 413.

Tabela 68
 Concentração dos estabelecimentos industriais, segundo o valor da produção e o número de operários ocupados

Operários Ocupados	Estabelecimentos (%)		Operários Ocupados (%)		Valor da produção (%)
	S. Paulo	Brasil	S. Paulo	Brasil	Brasil
Até 4	57,3	51,9	6,4	5,7	6,3
De 5 a 19	31,6	35,1	13,0	7,4	7,8
De 20 a 49	5,1	6,9	7,9	7,1	7,7
De 50 a 99	2,5	2,6	8,3	10,1	12,7
Mais de 100	3,5	3,5	64,4	69,7	65,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Censo de 1920; volume V, 1ª. Parte, páginas LXXXIII e 164-165.

Tabela 69
 Concentração dos estabelecimentos industriais, segundo número de pessoas ocupadas
 Brasil - 1912

Pessoas Ocupadas	Estabel.	Pessoal ocupado	Estabel. (%)	Pessoal Ocupado (%)	Estabel. (% acumulada)	Pessoal Ocupado (% acumulada)
Não especif.	25	-	0,3	-	0,3	-
1	2286	2286	24,1	1,6	24,4	1,6
De 2 a 4	4946	13040	52,2	9,0	76,6	10,6
De 5 a 9	1169	6907	12,4	4,8	89,0	15,4
De 10 a 49	672	11482	7,1	7,9	96,1	23,3
De 50 a 199	214	20687	2,3	14,3	98,4	37,6
De 200 a 499	102	29849	11,1	20,7	99,5	58,3
Mais de 500	61	60269	0,5	41,7	100,0	100,0
Total	9475	111520	100,0	100,0	-	-

Fonte: (Dados primários) "Recenseamento das indústrias sujeitas ao imposto".

Raízes da concentração industrial em São Paulo

Tabela 70
Concentração dos estabelecimentos industriais, segundo o capital empregado
Brasil - 1912

Capital (contos)	Estabel.	Capital	Estabel. (%)	Capital (%)	Estabel. (% acumulada)	Capital (% acumulada)
Não especif.	74	-	0,8	-	0,8	-
Até 0,5	3131	973	33,0	0,2	33,8	0,2
0,5 a 1	1537	1375	16,3	0,3	50,1	0,5
1 a 5	2922	9105	30,8	1,9	80,9	2,4
5 a 10	601	5170	6,3	1,1	87,2	3,5
10 a 25	409	7318	4,3	1,5	91,5	5,0
25 a 50	269	10306	2,8	2,1	94,3	7,1
50 a 100	160	13266	1,7	2,7	96,0	9,8
100 a 500	203	55564	2,2	11,5	98,2	21,3
500 a 1000	67	50606	0,7	10,4	98,9	31,7
1000 a 2000	50	76275	0,5	15,7	99,4	47,4
Mais de 2000	52	255053	0,6	52,6	100,0	100,0
Total	9475	485011	100,0	100,0	-	-

Fonte: (Dados primários) "Recenseamento das indústrias sujeitas ao imposto de consumo", em Censo de 1920, vol. V, 1.a parte, p. XLM.

Tabela 71
Estrutura do capital empregado na Indústria
1919

	São Paulo		Brasil		Brasil-SP	
	Mil contos	%	Mil contos	%	Mil contos	%
Terras e edifícios	196,8	36,6	606,3	33,4	409,5	32,1
Maquinismos	145,2	27,0	559,1	30,8	413,9	32,4
Estoques	195,8	36,4	649,8	35,8	454,0	35,5
Total	537,8	100,0	1815,2	100,0	1277,4	100,0

Fonte: (Dados primários): Censo de 1920, volume V, 1ª parte, página LXM.

Tabela 72
 Indústria de transformação:
 Data da fundação dos estabelecimentos recenseados em 1919
 (nº de estabelecimentos)

	São Paulo	Guanabara	Brasil	Brasil-SP
Até 1889	94	138	636	542
1890 a 1894	138	47	452	314
1895 a 1899	161	47	472	311
1900 a 1904	334	87	1080	746
1905 a 1909	414	132	1358	944
1910 a 1914	1038	328	3135	2097
1915 a 1919	1867	771	5936	4069
Ignorado	99	-	267	168
Total	4145	1541 (a)	13336	9191

(a) Esse total é o verificado efetivamente no censo; a soma das parcelas dá um total de 1550, tendo, portanto, ocorrido um erro tipográfico em algumas delas.

Fonte: Censo de 1920 (v. V, p. 161).

Tabela 73
 Estado de São Paulo: entrada de imigrantes estrangeiros e nacionais no período de 1820-1960

Períodos	Total	Estrangeiros		Nacionais	
	nº	nº	%	nº	%
1820-1900	974177	973312	99,90	965	0,10
1901-1905	205297	193732	94,39	11565	5,31
1906-1910	200487	190186	94,86	10301	5,14
1911-1915	365045	339026	95,22	17019	4,78
1916-1920	128539	100098	77,87	28441	22,13
1921-1925	279548	222711	79,67	56837	20,33
1926-1930	409086	253265	61,91	155821	38,09
1931-1935	275446	119204	43,28	156242	56,72
1936-1940	350320	56468	16,12	293852	83,88
1941-1945	148826	4763	3,20	144063	96,80
1946-1950	445389	61030	13,70	384359	86,30
1956-1960	973586	210879	21,66	762707	78,34
1951-1955	676984	159360	23,54	517624	76,46
1820-1960	5423730	2883934	53,17	2539796	46,83

Fonte: Departamento de Imigração e Colonização da Secretaria da Agricultura do Estado de São Paulo - "Estatística de Imigração 1960-62", apud Nogueira, O. (1964).

Tabela 74
Estado de São Paulo: movimento migratório
- Médias anuais -

	Brasileiros			Estrangeiros			Total			Saldo/Entradas		Saldo
	Entradas	Saídas	Saldo	Entradas	Saídas	Saldo	Entradas	Saídas	Saldo	Bras.	Estr.	
1902-08	36650	40386	-4036
1908-20	3905	5343	-1438	42630	30086	12544	46535	35429	11106	-0,368	0,294	-0,129
1921-34	22718	14809	7909	41737	25446	16291	64455	40255	24200	0,348	0,390	0,327
1935-45	47341	10797	36544	7487	7602	-115	54828	18399	36429	0,772	-0,015	1,003
1908-45	23410	10409	13001	32128	21868	10260	55538	32277	23261	0,555	0,310	0,559

Fonte: a) 1902-08: Simonsen (1973, p. 213); b) Camargo (1953, v. 3, p. 29); Secretaria da Agricultura, Indústria e Comércio. *Boletim da Diretoria de Terras, Colonização e Imigração* - SP, n. 1, out. 1937.

Tabela 75
Crescimento da população no Brasil, Rio de Janeiro, Guanabara e São Paulo (a)

	Município de São Paulo		Grande São Paulo	Estado de São Paulo		Estado da Guanabara		Estados da Guanabara e do Rio de Janeiro		Brasil	
	Índice	%	%	Índice	%	Índice	%	Índice	%	Índice	População 1000 hab.
1872	100	0,3	...	100	8,4	100	2,8	100	10,6	100	9930,5
1890	207	0,5	...	165	9,7	190	3,7	132	9,8	144	14333,9
1900	764	1,4	...	273	13,1	295	4,7	164	10,0	176	17438,4
1920	1845	1,9	...	548	15,0	421	3,8	257	8,9	309	30635,6
1940	4225	3,2	3,9	857	17,4	641	4,3	341	8,8	415	41236,4
1950	7004	4,2	5,1	1091	17,6	865	4,6	442	9,0	523	51944,4
1960	12188	5,4	6,7	1549	18,3	1202	4,7	634	9,4	715	70992,3
1970	19050	6,3	8,6	2144	19,0	1569	4,6	861	9,6	952	94508,6

(a) Face às modificações municipais ocorridas entre 1872 e 1940, tornou-se impossível uma exata estimativa para a Grande São Paulo nesta época (1872-1920); as porcentagens se referem ao total da população brasileira, em cada ano.

Fontes: Grande São Paulo: Diagnóstico da 1a. Região Administrativa - Sec. Economia e Planejamento do Estado de São Paulo; Demais dados: Censo Demográfico 1970.

Tabela 76
Estrutura ocupacional da população economicamente ativa em 1920
(%)

Atividades	Guanabara	São Paulo	Demais Estados
Primárias	6,4	63,9	75,6
Industriais	32,0	16,6	11,0
Transporte e Comércio	27,4	10,1	6,5
Outros serviços, incl. Governo	19,3	6,1	3,6
Serviços domésticos	14,9	3,3	3,3
Total	100,0	100,0	100,0

Fonte: *Anuário Estatístico do Brasil (1939-1940, p. 1302-1303).*