

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE ECONOMIA
MONOGRAFIA DE BACHARELADO

**A ORIGEM DA INDÚSTRIA BRASILEIRA: UMA ANÁLISE DOS
PRIMEIROS INVESTIMENTOS DIRETOS DE CAPITAL
ESTRANGEIRO NA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO NACIONAL**

Rafael Ferreira Couto
Matrícula nº 110122295

ORIENTADOR: Prof. Almir Pita Freitas Filho

SETEMBRO 2017

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE ECONOMIA
MONOGRAFIA DE BACHARELADO

**A ORIGEM DA INDÚSTRIA BRASILEIRA: UMA ANÁLISE DOS
PRIMEIROS INVESTIMENTOS DIRETOS DE CAPITAL
ESTRANGEIRO NA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO NACIONAL**

Rafael Ferreira Couto
Matrícula nº 110122295

ORIENTADOR: Prof. Almir Pita Freitas Filho

SETEMBRO 2017

As opiniões expressas neste trabalho são de exclusiva responsabilidade do autor.

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus pela saúde e força para superar obstáculos.

Aos meus pais, Eden e Alzira, pelo carinho, amor e suporte emocional.

À minha querida madrinha Sonia, pela força.

À minha prima, Júlia, pelo apoio e bons conselhos.

À minha querida amiga, Bruna, por tantos momentos alegres e também pela sua colaboração especial e força, que foram determinantes para o sucesso deste trabalho.

Ao meu orientador, Almir, pela oportunidade, paciência e colaboração na construção deste trabalho.

Aos meus grandes amigos de universidade, Henrique, José Gustavo, Guilherme, Rodolfo, Leandro, Pablo, Mariane, Isabela, Beatriz, Kesia, Kenia, Gabrielle, Leonardo, Eduardo, João Vitor, Daniel, Pedro, Frederico e Luan, pelo companheirismo e pelos grandes momentos, dos quais me recordarei pelo resto da vida.

Por fim, a todos aqueles que tenham direta ou indiretamente feito parte da minha formação.

RESUMO

O objetivo geral deste trabalho consiste em compreender como se sucedeu o processo de industrialização brasileira desde o seu início, ainda no século XIX, e entender como o país foi, aos poucos, diversificando sua estrutura produtiva ao longo do século XX, deslocando o centro dinâmico de sua economia, que deixa de ser uma economia predominante agroexportadora já nos anos 1930. Além disto, pretende-se analisar onde e por quais motivos o capital estrangeiro foi aplicado no Brasil. Apoiado em uma revisão bibliográfica e no Recenseamento de 1920 o presente estudo confirma o papel fundamental do capital estrangeiro no surgimento e desenvolvimento de diversos ramos da indústria de transformação.

Palavras-chave: Industrialização. Teoria dos Choques Adversos. Teoria da Industrialização Induzida Pelas Exportações. Investimento estrangeiro. Indústria

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Resultados Gerais do Inquérito Industrial Realizado no Brasil em 1907 e do Recenseamento de 1920.....	34
Tabela 2 - Distrito Federal e São Paulo. Indústria. 1907, 1920 e 1929	34
Tabela 3 - Ordem de Colocação das Unidades Federais nos Três Inquéritos Censitários	35
Tabela 4 - Análise Sob a Ótica do Número de Funcionários das Empresas no Ano de 1907	38
Tabela 5 - Análise Sob a Ótica do Número de Funcionários das Empresas no Ano de 1920	38
Tabela 6 - Características dos estabelecimentos Industriais Pertencentes a imigrantes – Estado predominante / Brasil	40
Tabela 7 - Estabelecimentos Industriais Segundo a Época da Fundação das Empresas.	45
Tabela 8 - Os 10 maiores setores industriais em termos de valor da produção e capital em 1907	48
Tabela 9 - Valor da produção por ramos – indústria em 1920	49
Tabela 10 - Origem, Número e Capital Inicial (£ 1.000) das Empresas Estrangeiras Autorizadas a operar no Brasil.	60
Tabela 11 - Origem, Modalidade e Valor dos Capitais Estrangeiros entrados no Brasil (em milhões de cruzeiros).....	61

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	8
I INTERPRETAÇÕES SOBRE A ORIGEM E A DINÂMICA DA INDÚSTRIA NACIONAL	11
I.1 - Teoria dos Choques Adversos.....	11
I.1.1 - Interpretação do Furtado	13
I.1.2 - Interpretação do Simonsen.....	15
I.1.3 - Interpretação de Maria da Conceição Tavares	16
I.2 - Teoria da Industrialização Induzida Pelas Exportações.....	19
I.2.1 - Interpretação de Dean	20
I.2.2 - Interpretação do Peláez	21
I.2.3 - Interpretação de Villela e Suzigan	22
I.3 - Interpretações híbridas quanto a origem e a dinâmica da indústria no período anterior a 1930	24
I.3.1 - Interpretação de Fishlow	24
I.3.2 - Interpretação de Versiani e Versiani.....	26
I.4 - Considerações Finais	31
II A INDUSTRIALIZAÇÃO BRASILEIRA PRÉ 1930.....	33
II.1 - A origem da industrialização de 1880 até o fim da década de 1920.....	33
II.2 - A industrialização promovida por políticas do governo durante a primeira república	50
II.3 - A importância do investimento direto estrangeiro no país	59
II.4 - Considerações Finais	61
III O INÍCIO DA INDUSTRIALIZAÇÃO NO BRASIL E OS INVESTIMENTOS ESTRANGEIROS	63
III.1 - Os Primeiros Investimentos Estrangeiros no Brasil em sua Indústria de Transformação	66
III.1.1 - O caso da Indústria da Farinha de Trigo.....	66
III.1.2 - O Caso da Indústria de calçados.....	67
III.1.3 - O Caso a Indústria de fósforos (Final do Século XIX).....	67
III.2 - A Segunda Onda de Investimentos Estrangeiros no Brasil em sua Indústria de Transformação	68

III.2.1 - Investimentos Diretos no Processamento de Matérias-Primas Locais para Exportação ⁶⁹	
III.2.2 - Investimentos estrangeiros motivados pela competição no abastecimento do mercado nacional.....	71
III.2.3 - Investimentos Estrangeiros Atraídos pelo Potencial de Crescimento do Mercado Interno: a Captura da Demanda pela Substituição das Importações	74
III.2.4 - Investimentos para Aumentar a Participação no Abastecimento do Mercado Interno Através da Industrialização Substitutiva de Importações.....	78
III.3 - Discussão a Respeito das Vantagens e Desvantagens do Capital Estrangeiro para o Desenvolvimento do Brasil de 1880 a 1930	81
III.3.1 - Flávio Saes e Tomás Szmrecsányi.....	82
III.3.2 - E. Sheinin	82
III.3.3 -M.D. Bernstein.....	83
III.3.4 - Caio Prado Jr.....	84
III.3.5 - Celso Furtado.....	85
III.3.6 -Ana Célia Castro	85
III.3.7 - Muniz Barreto	89
III.4 - Considerações Finais	89
CONCLUSÃO.....	91
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	93
ANEXO.....	94

INTRODUÇÃO

A grande depressão da década de 1930, instalada a partir da crise da bolsa de Nova York, em 1929, representou uma crise industrial sem precedentes nos Estados Unidos e na Europa. Ao mesmo tempo, a depressão econômica mundial contraiu os mercados consumidores e derrubou os preços das matérias-primas e gêneros tropicais de exportação (FURTADO, 1959; TAVARES, 1972).

O Brasil, na condição de país periférico e de economia primário-exportadora, enfrentou severas dificuldades nesse período. As exportações de matérias primas reduziram-se substancialmente e geraram uma grande escassez de divisas, que por sua vez resultaram na queda das importações de manufaturas (TAVARES, 1972).

O aumento do preço dos produtos importados, em vista da desvalorização da moeda nacional em relação à estrangeira, fez com que a demanda interna, que antes era suprida, em grande parte, pelas importações, passasse agora a ser o foco da produção interna, uma vez que seus preços relativos, diante dos importados, reduziram-se consideravelmente (TAVARES, 1972).

Portanto, como resposta a esse cenário econômico internacional em crise, a indústria nacional pode crescer em um ambiente razoavelmente protegido da concorrência estrangeira e, a partir da década de 1930, torna-se expressiva a expansão do seu setor industrial no país. Houve, portanto, um deslocamento do centro dinâmico da economia nacional, no qual o pilar fundamental em nível de investimentos passou a ser a atividade voltada para o mercado interno e não somente a agroexportação. Por sua vez, a sociedade brasileira passou a ser cada vez mais urbanizada e industrializada (TAVARES, 1972).

Contudo, as origens da industrialização no Brasil são mais antigas do que usualmente costumamos estudar. Antes mesmo da década de 1930, o Brasil já contava com alguma capacidade empresarial endógena e com alguns investimentos diretos de capital estrangeiro para desenvolver a sua indústria (SUZIGAN, 1986).

Na realidade, o período que se estende da década de 1880 à virada do século é reconhecido como o primeiro impulso da indústria brasileira. A maior parte do capital estrangeiro aplicado no país nesse momento era dirigida para os setores de energia elétrica, transportes, entre outros; e uma menor parte era usada na indústria de transformação com a produção farinha de trigo, fabricação de fósforos e manufatura de calçados (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996).

Posteriormente, durante os primeiros anos do século XX até a década de 1920, os investimentos estrangeiros na indústria de transformação foram se elevando e o país passou a

viver um segundo impulso no desenvolvimento de sua indústria. Aos poucos, o Brasil passou a diversificar sua estrutura produtiva. Podemos dizer, portanto, que os investimentos estrangeiros foram fundamentais para o surgimento e amadurecimento de muitos segmentos da indústria de transformação nacional. Suas contribuições foram bastante evidentes na indústria da carne, pneus, fósforo, veículos, produtos químicos, dentre outros (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996).

Ainda no século XIX, o Brasil já representava um ponto estratégico para a internacionalização e expansão de grandes empresas dos países industrializados. Essas empresas tinham diversos interesses, tais como: a realização de investimentos diretos no processamento de matérias-primas locais com a finalidade de exportar o produto final; investimentos objetivando controlar a oferta de alguns produtos no nosso mercado; e aproveitar o potencial de crescimento do mercado brasileiro capturando a demanda pela substituição de importações (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996).

Portanto, o processo de industrialização no Brasil contou fortemente com o capital estrangeiro que já vinha sendo aplicado no país há bastante tempo e de forma crescente. Conforme o nível de investimento direto estrangeiro aumentava, mais desenvolvida se tornava a nossa indústria de transformação. Isto se tornou visível durante a década de 1930 em diante, quando, de fato, a magnitude desses investimentos tornou-se mais elevada (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996).

Logo, a expansão e toda a transformação da estrutura produtiva na indústria brasileira foi, na realidade, um processo mais gradual e a década de 1930 não representou uma ruptura profunda com o passado, uma vez que o desenvolvimento da indústria no Brasil já era uma realidade antes mesmo do início desta década (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996).

A análise deste trabalho será baseada em uma revisão bibliográfica e também pautada no Recenseamento de 1920. Para tanto, reunir e resenhar as obras de diversos autores prestigiados é, sem dúvidas, a maior contribuição desta monografia e a mesma está dividida em três capítulos. O primeiro será destinado a revisar, em linhas gerais, as teses de duas grandes correntes de pensamento relativas à origem e à dinâmica da indústria no Brasil (Teoria dos Choques Adversos e Teoria da Industrialização Induzida Pelas Exportações) e expor os pontos de convergência e divergência entre os autores.

No segundo capítulo serão analisados a origem da indústria no Brasil pré-1930 bem como os dados referentes à Indústria de Transformação, com base no Censo Industrial de 1920, evidenciando a diversificação dos setores industriais e seu desenvolvimento ao longo do final do século XIX até os anos de 1920. Além disto, é abordado neste capítulo a

participação que o Estado desempenhou no processo de industrialização nacional e a importância do investimento estrangeiro direto na estruturação capitalista do país.

No terceiro capítulo apresentaremos quais os setores industriais foram privilegiados com a aplicação de capital estrangeiro nas últimas décadas do século XIX e início do século XX. Mostraremos um pouco da história e o desempenho de cada setor no decorrer do tempo; além das empresas de maior destaque que surgiram em cada campo. Adicionalmente, serão identificadas as vantagens e desvantagens da entrada deste capital estrangeiro na visão de alguns autores consagrados.

Por fim, na conclusão, confirmamos a tese de que o capital estrangeiro foi responsável por alicerçar e impulsionar o processo de industrialização do Brasil e que sem a presença de tais investimentos, os rumos tomados pela indústria no país seriam muito diferentes. Simplesmente, uma gama de ramos da indústria de transformação não seria viável.

I INTERPRETAÇÕES SOBRE A ORIGEM E A DINÂMICA DA INDÚSTRIA NACIONAL

A origem da Indústria Brasileira é um tema um tanto controverso e que já foi alvo de estudos de muitos historiadores. De modo geral, muitas das visões destes estudiosos podem ser agrupadas satisfatoriamente nos moldes de duas grandes teorias, a Teoria dos Choques Adversos e a Teoria da Industrialização Induzida pelas Exportações.

Para tal, este primeiro capítulo trabalha com este questionamento: foi a crise das exportações, em vista da desorganização dos mercados internacionais, que proporcionou o crescimento industrial no Brasil ou foi a expansão das exportações que proporcionou as condições para este desenvolvimento? (TOPIK, 1987, p.172)

Assim sendo, o objetivo deste capítulo consiste em analisar o processo de industrialização a partir de resenhas que abordam a interpretação dos principais autores do debate em torno das duas teorias¹.

I.1 - Teoria dos Choques Adversos

Segundo a Teoria dos Choques Adversos, a industrialização brasileira surgiu como fruto da ruptura das relações econômicas do país com o exterior em decorrência de choques adversos. Isto é, diante de cenários internacionais críticos, tais como: a Primeira Guerra Mundial e a Grande Depressão, o Brasil desenvolveu desequilíbrio na balança comercial e dificuldades na atração de capital. Isto é, a ocorrência de um choque adverso resultava em uma rápida queda dos níveis das exportações, principalmente do café, e, conseqüentemente, a queda das receitas inviabilizavam as importações de muitos bens de consumo e de bens de capital (TAVARES, 1972, p.33).

Dessa forma, o país foi impelido a desenvolver um novo modelo de crescimento. Modelo este, não mais voltado para fora, mas sim para dentro, com atividades internas substitutivas de importações. Ou seja, a demanda interna substituiu a externa como principal fator determinante do investimento industrial. A partir de então, o centro de decisões passaria a ser interno e esta economia deixaria de ser reflexa dependente. Neste sentido, a I Guerra teria resultado em um grande impulso inicial da industrialização nacional e a Grande

¹ As informações expostas neste capítulo foram fruto, principalmente, da análise dos textos de Flávio A. M. Saes (1989): A Controvérsia Sobre a Industrialização na Primeira República; Wilson Suzigan (1986): Indústria Brasileira: Origem e Desenvolvimento; Maria C. Tavares (1972): Da Substituição de Importações ao Capitalismo Financeiro; e Flávio R. Versiani e Maria Teresa R. Versiani (1977): A Industrialização Brasileira Antes de 1930: Uma Contribuição.

Depressão, anos depois, teria tido um impacto ainda mais expressivo sobre o processo industrializante do país (SUZIGAN, 1986, p.25; VERSIANI e VERSIANI, 1977, p. 138; TAVARES, 1972, p. 32).

Nessa visão, o Brasil, desde o período do Império até a terceira década do século XX, atuou, predominantemente, como um país exportador de matérias-primas e consumidor de produtos industrializados estrangeiros. Julgando, assim, a indústria já existente como sendo de pouca expressão até então. Desta forma, sua economia sempre se mostrou um tanto dependente das relações comerciais com os chamados países centrais, que, por sua vez, representavam o centro de decisões econômicas internacionais e a fonte principal dos produtos industrializados. Logo, a economia brasileira seria incapaz de estimular o desenvolvimento industrial somente por fatores internos (SUZIGAN, 1986, p.24).

Sendo assim, o processo de industrialização se comportou como um importante ajuste aos desequilíbrios externos que se faziam presente (choques adversos). Isto é, a industrialização substitutiva de importações foi uma resposta aos impactos negativos decorrentes da Primeira Guerra Mundial e da Grande Depressão à economia. Os investimentos em atividades econômicas relativas ao mercado interno diversificaram a economia e atuaram de maneira determinante no crescimento da renda interna. Portanto, a variável endógena, representada pelo investimento industrial, substituiu a variável exógena, representada pela procura externa, como principal fonte de dinamismo e crescimento para o país. Desta forma, o crescimento econômico observado na década de 1930 em diante deveu-se, basicamente, ao aumento dos investimentos na indústria e na diminuição gradativa da importância relativa ao setor agrário-exportador, em especial o café (SUZIGAN, 1986, p.27).

Adicionalmente, é importante salientar o papel de destaque que teve o Estado no incentivo ao processo de industrialização diante dos choques externos. A intervenção estatal garantiu o sucesso da industrialização via uma série de medidas políticas e econômicas, mas principalmente as políticas de defesa do café e cambial (FURTADO, 1968).

Entre essas medidas, a política de defesa do café consistiu na compra de estoques excedentes do grão por parte do governo federal e, posteriormente, com a destruição da parte invendável desses estoques como forma de controle da oferta do mesmo no mercado internacional (FURTADO, 1968). A política cambial consistia na desvalorização da moeda nacional com o intuito de favorecer as exportações do café (FURTADO, 1968).

Seus principais autores são: Celso Furtado, Maria da Conceição Tavares e Roberto Simonsen.

I.1.1 - Interpretação do Furtado

Segundo Furtado (1959), em sua célebre obra: Formação econômica do Brasil, apesar da grande crise em 1929, a previsão era de aumento da produção de café nos anos seguintes. Era esperado que em 1933 o café alcançasse sua produção máxima, por conta das plantações de 1927-28. Entretanto, não existia a possibilidade de obter crédito no exterior para financiar a retenção de novos estoques e também não havia crédito do governo brasileiro (FURTADO, 1968, p.186).

A grande depressão, dessa forma, comprometia severamente o mercado internacional de capitais, findava as reservas metálicas do Brasil e resultava numa grande acumulação de estoques de café. Como consequência, o preço internacional das sacas de café reduziu-se bruscamente, juntamente com o preço de todos os produtos primários com fins de exportação (FURTADO, 1968, p.187).

Tornava-se evidente que a tradicional política de defesa do café pautada na compra de estoques excedentes estaria fadada ao fracasso em pouco tempo. Isto porque, devido à impossibilidade de contrair empréstimos externos, essa política ficaria inviável (SAES, 1989, p.21).

Diante desse cenário, o valor externo da nossa moeda reduziu-se via desvalorização cambial e trouxe consigo uma aparente boa notícia para o setor cafeeiro. Ou seja, o empresário brasileiro foi levado a continuar a colheita do café, uma vez que as exportações tornaram-se mais baratas e competitivas com a queda da taxa de câmbio (FURTADO, 1968, p.188).

Por outro lado, o café possuía uma propriedade mercadológica peculiar por parte da demanda. Sua procura era pouco elástica em função dos preços, isto é, a quantidade demandada responde pouco a variações no preço. Sendo assim, o Brasil enfrentou dois grandes problemas: um pelo lado da oferta, por conta dos grandes estoques, e outro pelo demanda, pelo nível de vendas que desapontava apesar dos preços mais baixos (FURTADO, 1968, p.189).

Dessa forma, iniciou-se um círculo vicioso que só agravaria a crise. Isso porque, ao aumentar os estoques de café, o empresário brasileiro estimulava uma nova baixa de preços e, por sua vez, uma nova depreciação da moeda. Por outro lado, devido a outros fatores, a baixa de preços ainda era mais acentuada do que a depreciação da moeda, o que levaria a um aumento progressivo da pressão sobre o mercado e, por sua vez, culminaria em uma situação insustentável em pouco tempo (FURTADO, 1968, p.188).

Sendo assim, estava claro que os produtores de café estariam fadados a um prejuízo grande o suficiente para justificar o abandono das plantações. Diante disto, só após abandonarem as plantações, é que seria possível restabelecer um equilíbrio entre a oferta e demanda do produto (FURTADO, 1968, p.191).

Logo, a crise econômica vivenciada mostrava-se mais implacável do que qualquer outra anterior. Isto é, era necessário evitar os estoques invendáveis, com a finalidade de não recair naquele círculo vicioso (FURTADO, 1968, p.191).

Nesse sentido, a nova solução adotada para poder continuar colhendo mais café do que se poderia vender foi a de comprar os estoques excedentes de café e de destruir a parte invendável desses estoques. Ou seja, ao retirar-se parte do café colhido para destruí-lo, conseguia-se o equilíbrio entre oferta e demanda com um nível mais elevado de preços. Para tal, em razão da impossibilidade de obter empréstimo externo para financiar a incineração dos grãos, recorreu-se a emissões monetárias para expandir o crédito interno (FURTADO, 1968, p.189).

Além do mais,

a acumulação de estoques de café realizada antes da crise tinha sua contrapartida em débito contraído no exterior. Não existia, portanto, nenhuma inversão líquida, pois o que se invertia dentro do país, acumulando estoques, se desinvertia no exterior contraindo dívidas. [...] O mesmo não ocorria à acumulação de estoques financiada de dentro do país, se a base deste financiamento era uma expansão de crédito. A compra do café para acumular representava uma criação de renda que se adicionava à renda criada pelos gastos dos consumidores e dos inversionistas (FURTADO, 1968, p.193-194).

Portanto, a política de queima de parte da produção cafeeira, “ao permitir que se colhessem quantidades crescentes de café, evitava que a renda monetária contraísse na mesma proporção que o preço unitário que o agricultor recebia por seu produto” (FURTADO, 1968, p.190). Isto é, a renda global dos produtores agrícolas se reduziu menos do que os preços pagos a esses produtores.

Além disso, a experiência brasileira durante os anos de crise foi um tanto peculiar. Os preços pagos aos produtores de café foram drasticamente reduzidos, a produção do fruto foi aumentada, a redução da renda monetária foi menor do que a de outras nações e o nível de emprego, ainda assim, era mantido. Por outro lado, muitos países, incluindo os EUA, vivenciaram ao longo desses anos um aumento muito expressivo na taxa de desemprego (FURTADO, 1968, p.203).

Dessa forma, a nova política de defesa ao setor cafeeiro estimulou, inocentemente; porém, de maneira bem engendrada, o crescimento da renda nacional no Brasil e assim, ao contrário dos EUA, o nosso país começou a reerguer-se mesmo passados poucos anos após o início da crise (FURTADO, 1968, p.203).

Adicionalmente, as quedas do preço do café no mercado internacional e da receita das divisas do país geravam um desequilíbrio externo que, por sua vez, provocava um expressivo aumento do preço dos produtos importados, em função da desvalorização da moeda nacional diante da estrangeira. Logo, houve um “declínio brusco da capacidade de importar do país”. Conseqüentemente, a demanda interna, que antes era suprida, em grande parte, pela compra de importados, volta-se, neste momento, para a produção doméstica. Ou seja, os preços dos produtos nacionais sofreram grande redução em relação aos importados, tornando-se mais competitivos (VERSIANI e VERSIANI, 1977, p. 121).

Portanto, em virtude da queda da rentabilidade das exportações de café, ocorreu um deslocamento de recursos da agricultura para a indústria no país. Isto é, o mercado interno tornou-se o grande foco das atenções políticas e econômicas, em lugar do mercado externo, e o setor cafeeiro serviu como fonte de fundos para esse processo em curso. A partir de então, a preocupação nacional centrou-se, em especial, na indústria, mas também na produção primária voltada para atender às necessidades do mercado nacional, e não mais nas exportações. Por sua vez, a produção industrial no Brasil teve um rápido crescimento ainda no início da década de 1930 (SAES, 1989, p.21).

Para tal, Furtado considera que o deslocamento do centro dinâmico da economia brasileira foi fruto da crise mundial dos anos 1930 e também da política econômica assumida pelo Governo para combater os efeitos da crise (SAES, 1989, p.21).

Contudo, a obra de Furtado apenas tangencia o tema indústria anterior à época da Grande Depressão. O autor deu “ênfase quase que exclusiva ao desenvolvimento da produção de manufaturas após 1930” (VERSIANI e VERSIANI, 1977, p. 121).

I.1.2 - Interpretação do Simonsen

Segundo Simonsen (1939), em sua obra: *Evolução Industrial do Brasil e outros estudos*, a Primeira Guerra Mundial representou um período de crise do setor externo que propiciou a expansão da atividade industrial no país pelo bloqueio das importações que supriam o mercado nacional (SAES, 1989, p.23).

Para tal, Simonsen utilizou os dados censitários de 1920 para alicerçar sua tese. O censo mostrava que, entre 1914 e 1919, haviam sido fundados 46,5% dos estabelecimentos

fabris existentes em 1920 no país. Isto é, justamente no período em que a Primeira Grande Guerra assolava o mundo e causava ruptura das nossas relações econômicas com o mundo, o Brasil criou mais fábricas e estimulou à diversificação da produção doméstica (SAES, 1989, p.23).

Durante esse período de contingência, criou-se um ambiente propício para que as necessidades de consumo fossem, então, supridas pela indústria nacional. Ou seja, a impossibilidade de atender as demandas internas por produtos vindos do estrangeiro, fomentou o nascimento de muitas pequenas indústrias no país (SAES, 1989, p.23).

Em sua obra, Simonsen concluiu que a produção industrial no ano de 1919, em termos reais, mais do que dobrou em relação àquela verificada em 1914. Além disso, essas indústrias teriam surgido em algumas regiões do país, mas era em São Paulo que a maior parte delas era encontrada (SAES, 1989, p.23-24).

Embora o autor só tivesse apresentado dados que confirmassem sua tese, sem formular qualquer proposição geral sobre o setor externo e a industrialização, tornou-se notável o fato de que a indústria brasileira crescerá expressivamente logo após a Primeira Guerra Mundial. Isto fica evidente no trecho:

Não procede, pois, a afirmação de que a indústria brasileira originou-se apenas da guerra europeia. Teve esta, de fato, uma pronunciada influência no seu desenvolvimento posterior, por ter provocado uma notável diversificação na fabricação de novos produtos (SIMONSEN, 1973, p.20; *apud* SAES, 1989, p.23).

I.1.3 - Interpretação de Maria da Conceição Tavares

Segundo Maria da Conceição Tavares (1972), em sua obra: *Da Substituição de Importações ao Capitalismo Financeiro*, o Brasil e os demais países latino-americanos possuem um história industrial semelhante. Isto é, todos eles atravessaram uma primeira fase primário-exportadora, marcada por um crescimento centrado no exterior, e depois uma fase marcada pela substituição de importações (TAVARES, 1972, p.29).

Ao longo da fase primário-exportadora, dois aspectos da economia brasileira foram marcantes. Seu setor exportador apresentava alta rentabilidade e seu setor voltado ao mercado doméstico era de baixa produtividade. Inclusive, este setor voltado ao mercado interno só conseguia suprir parcialmente as necessidades de consumo, que, por sua vez, dependiam intensamente de elevadas importações. Isto fica evidente neste trecho:

É comum acentuar-se o alto peso relativo do setor externo nas economias primário-exportadora dando ênfase ao papel desempenhado por duas variáveis básicas: as exportações como variável exógena responsável pela geração de importante parcela da Renda Nacional e pelo crescimento da mesma e as importações como fonte flexível de suprimento dos vários tipos de bens e serviços necessários ao atendimento de parte apreciável da demanda interna (TAVARES, 1972, p.29).

Nesse sentido, é importante informar que o papel desempenhado pelas exportações é um tanto distinta para os ditos países centrais e os periféricos. No caso dos países centrais, as exportações são parte substancial da formação da Renda Nacional; porém, para tais economias, este componente não impulsiona isoladamente o seu crescimento econômico. Neste caso, os investimentos autônomos e as inovações tecnológicas são muito relevantes e é a junção das duas variáveis (exógena e endógena) que permitiu que estas nações aproveitassem as oportunidades do mercado exterior e, também, alcançassem uma capacidade produtiva interna integrada e diversificada (TAVARES, 1972, p.30).

Já no caso dos países latino-americanos, as exportações representam, quase que exclusivamente, a única componente autônoma do crescimento da renda; assumindo, assim, a função de centro dinâmico da economia como um todo. Como consequência direta disto, a diversificação de sua capacidade produtiva torna-se um tanto limitada, uma vez que estas nações exportavam uma gama mínima de produtos primários diferentes. (TAVARES, 1972, p.30).

Além disso, o papel das importações também é bem diferente para países centrais e os periféricos. No primeiro caso, as importações, em sua maioria, supriam as necessidades de matérias-primas e de alimentos. No segundo caso, as importações atendiam, basicamente, as necessidades de bens de consumo diversos e de bens de capital, que eram fundamentais para a geração da indústria doméstica. (TAVARES, 1972, p.31).

Sendo assim, segundo a Tavares, a razão fundamental para a existência dessa assimétrica de poderes e de possibilidades entre as economias líderes e da periferia residia justamente na própria divisão internacional do trabalho que foi constituída entre elas. No caso dos países desenvolvidos, “as manufaturas produzidas são tanto exportadas quanto consumidas em grandes proporções dentro do país e a especialização com vistas ao mercado externo se faz antes por diferenciação de produtos do que por setores produtivos distintos” (TAVARES, 1972, p.32).

Por outro lado, os países latino-americanos possuíam

um setor (exportador) bem definido da economia, geralmente de alta rentabilidade econômica, especializado em um ou poucos produtos dos quais apenas uma parcela reduzida é consumida internamente. Já o setor interno, de baixa produtividade, era basicamente de subsistência, e somente satisfazia parte das necessidades de alimentação, vestuário e habitação da parcela da população monetariamente incorporada aos mercados consumidores (TAVARES, 1972, p.32).

Adicionalmente, é importante salientar essas elites nacionais, mencionadas no parágrafo anterior, possuíam um padrão de consumo que muito se assemelhava ao observado nos grandes centros desenvolvidos. Fato esse explicado pela alta concentração da propriedade privada e a extrema desigualdade na distribuição de renda (TAVARES, 1972, p.32).

Posteriormente, durante a Primeira Guerra Mundial e depois na Grande Depressão, a lógica desse modelo sofreu severas alterações. Isso porque estes eventos históricos de grandes proporções globais constituíram uma severa ruptura das nossas relações econômicas com o exterior, em especial a Crise de 1929 (TAVARES, 1972, p.33).

Nesse sentido, os níveis de exportação reduziram-se drasticamente. Consequentemente, as necessidades domésticas de consumo ficaram impossibilitadas de encontrarem nas importações um meio para serem supridas devido à queda das receitas.

Contudo, “apesar de o impacto sobre o setor externo de nossa economia ter sido violento, esta não mergulhou em depressão prolongada” (TAVARES, 1972, p. 33). O Brasil foi levado a desenvolver um novo modelo de crescimento com uma dinâmica bem distinta da anterior. A partir de então, iniciaram-se tentativas de produzir internamente o que vinha sendo importado, via substituição de importações com a finalidade de proteger o mercado doméstico dos efeitos nocivos acarretados pela crise no mercado internacional.

Para tal, o Estado lançou mão de muitos mecanismos e estímulos diferentes, que incluíam restrições e controle das importações, elevação do câmbio, compra de excedentes e financiamento de estoques. Estas medidas, neste primeiro momento, tinham como objetivo defender a economia nacional contra o caos internacional que se instaurara, e não estimular a atividade interna (TAVARES, 1972, p.33).

Consequentemente, essas políticas geraram um mecanismo eficaz de manutenção da renda nacional que alicerçou o processo de industrialização que começava a entrar em vigor no período seguinte (TAVARES, 1972, p. 33).

Segundo a autora, em meio à crise internacional, a demanda interna foi mantida, mas a capacidade de importar do país caiu vertiginosamente. Desta forma, o reajuste necessário foi realizado via aumento dos preços relativos das importações, resultando, assim, em um fomento para a produção interna substitutiva (TAVARES, 1972, p.33).

Inicialmente utilizando e mesmo sobre utilizando a capacidade existente foi possível substituir uma parte dos bens que antes se importavam. Posteriormente, mediante uma redistribuição de fatores e, particularmente, do recurso escasso, as divisas, utilizou-se a capacidade para importar disponível com o fim de obter do exterior os bens de capital e as matérias-primas indispensáveis à instalação de novas unidades destinadas a continuar o processo de substituição (TAVARES, 1972, p.33).

Houve, assim, uma perda de importância relativa do setor externo no processo de formação da renda nacional e, simultaneamente, um incremento da participação e dinamismo da atividade interna. Ou seja, o setor externo deixou de ser o fator diretamente responsável pelo crescimento da renda, via aumento das exportações, e passou a ser ponto decisivo no processo de diversificação da estrutura produtiva, mediante importação de equipamentos e bens intermediários (TAVARES, 1972, p.34).

Logo, o processo de substituição das importações buscou replicar no Brasil e em outros países latino-americanos a experiência de industrialização dos países centrais em meio a uma circunstância de severas restrições do comércio exterior. (TAVARES, 1972, p.35).

Portanto, muito embora a origem da indústria brasileira remonte às últimas décadas do século XIX, como ficará bem claro no último capítulo desta obra, foi na década de 1930 que o crescimento industrial ganhou impulso e passou por certa diversificação, iniciando efetivamente o Processo de Substituição de Importações.

I.2 - Teoria da Industrialização Induzida Pelas Exportações

Segundo a Teoria da industrialização induzida pelas exportações, há uma relação direta entre o desenvolvimento industrial e o desempenho do setor exportador. Isto é, foram as exportações que garantiram as condições propícias para o advento do processo industrializante no Brasil (SUZIGAN, 1986, p.30-31).

Nesse sentido, a atividade agroexportadora gerava um excedente que, por sua vez, encontrava nas atividades industriais uma oportunidade de diversificação dos investimentos. Isto é, este excedente levou ao aumento na capacidade de importar máquinas e bens de capital, aumentando, assim, a capacidade produtiva do país (SAES, 1989, p.24).

Para os “Revisionistas” a guerra teria, na medida em que impediu um crescimento significativo da capacidade instalada, desacelerado o ritmo em que se vinha processando o crescimento industrial (VERSIANI e VERSIANI, 1977, p.138).

Havia uma correlação positiva entre o excedente da atividade agroexportadora, em especial o café, e a produção industrial. Ou seja, durante os períodos de bom desempenho das

exportações, a produção industrial aumentava e durante uma crise do setor exportador, acontecia retração da indústria (DEAN, 1971, p.93-94).

Portanto, essa teoria termina por discordar veementemente da Teoria dos Choques Adversos. O desenvolvimento industrial era bastante significativo e abrangente antes mesmo da década de 1930 e não era limitado à produção de bens de consumo como extensão do setor exportador.

Seus principais autores são: Dean, Peláez e Villela e Suzigan.

I.2.1 - Interpretação de Dean

Warren Dean (1971), em sua obra: *A Industrialização de São Paulo*, discordada tese de que as crises no setor externo criavam oportunidades para que a indústria nacional se desenvolvesse. Para o autor, a Primeira Guerra Mundial não teria sido responsável, portanto, pelo crescimento substancial da indústria brasileira (SAES, 1989, p.24).

Para Dean, tanto o mercado consumidor quanto as condições para o estabelecimento da indústria no país seriam fruto da expansão das exportações de café. Isto é, a atividade agroexportadora foi trivial para existência de oferta de mão de obra, geração de crédito no exterior e importação de equipamentos a baixos preços (SAES, 1989, p.24).

Dean fez críticas à análise de dados realizada por Simonsen. Segundo o autor, Simonsen não deveria ter tomado por base de comparações um ano de fraco desempenho industrial, como foi 1914, ano de deflagração do conflito mundial. Isso tornou viesada sua argumentação. Além disso, Dean também discordava dos índices de preços utilizados para deflacionar as séries nominais de produção industrial (SAES, 1989, p.24).

Essa segunda crítica de Dean à tese de Simonsen fica clara neste trecho:

Os preços dos produtos importados e os impostos crescem mais rapidamente, durante a guerra, que os outros preços e taxas. Como a incidência desses elementos sobre o conjunto dos preços, o deflator empregado por Simonsen deve superestimar o valor da produção industrial (SILVA, 1978, p.101).

O autor atribui grande parte do estímulo à expansão da indústria paulista no início do século XX ao aumento da exportação de produtos, tais como: carne congelada, açúcar refinado e tecido de algodão. Ou seja, “essas exportações são realizadas por indústrias já existentes (como a têxtil ou a açucareira) ou mesmo estão na origem do aparecimento de novos setores (a carne em conserva, por exemplo)” (SILVA, 1978, p.102).

Além do mais, Dean considera falsa a argumentação de que o declínio cambial durante as fases de crise protegessem a indústria nacional. Visto que, na crise, ocorre queda das exportações e, logo em seguida, há retração da renda interna. Desta forma, as importações de matérias primas, máquinas e matérias auxiliares tornavam-se mais caras. Diante disto, Dean argumenta que a Grande Depressão praticamente paralisou o desenvolvimento industrial de São Paulo (SAES, 1989, p.24).

Portanto, Dean considera que: “Durante os anos em que o café se vendeu bem, tudo faz crer que a indústria foi mais lucrativa e se expandiu mais depressa”; “ durante os anos maus do comércio do café[...] a indústria local agonizou” (DEAN, 1971, p. 93-94; *apud* SAES, 1989, p.24).

Dean ainda faz outra observação interessante em seu trabalho:

Uma teoria que associa o crescimento ao colapso do comércio agrada aos sentimentos nacionalistas, pois implica que as fontes 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 burocratas brasileiros urbanos por demonstrar às elites econômicas recalcitrantes a inevitabilidade da industrialização. Os escritos de Celso Furtado, por exemplo, estão prenhes dessa mensagem. Os estrangeiros, por outro lado, folgaram de presumir que a industrialização de uma área dependente como o Brasil foi um produto de circunstância, fenômeno temporário que poderia ser invertido pela paz entre as nações industriais e o encorajamento do comércio livre (DEAN, 1971, p.108; *apud* SAES, 1989, p.24-25).

I.2.2 - Interpretação do Peláez

Carlos M. Peláez (1968), em sua obra: *A Balança Comercial, A Grande Depressão e a Industrialização Brasileira*, fez muitas críticas aos autores da Teoria dos Choques Adversos, em especial ao ponto de vista de Furtado (SAES, 1989, p.20).

Segundo Peláez, a tese de Furtado quanto ao processo industrializante brasileiro apoiou-se sobre dois grandes pilares. O primeiro, o “argumento da transferência”, consiste na ideia de que a ruptura das relações econômicas do Brasil com exterior, durante a Grande Depressão, gerou um ambiente propício para a industrialização no país e mudou os rumos tomados pela nossa economia, transferindo, assim, o foco centrado nas exportações, para o mercado interno. O segundo, o “argumento da recuperação”, consiste na ideia de que grande parte do sucesso da industrialização nos anos 1930 deveu-se às políticas governamentais relacionadas ao setor cafeeiro, amenizando, assim, os impactos da Crise de 1929 no país. Ou seja, o reequilíbrio foi decorrente de fatores internos (SAES, 1989, p.22).

Quanto ao “argumento da transferência”, Peláez rebate afirmando que a recuperação da produção brasileira não foi devida a procura pelo mercado interno, com a substituição de importados, durante a crise. Muito pelo contrário, essa recuperação teria sido fruto de fatores externos. Isto é, foi o favorável saldo na balança comercial com a queda das importações que desempenhou esse papel (SAES, 1989, p.22).

Quanto ao “argumento da recuperação”, Peláez rebate afirmando que a recuperação da economia brasileira nos anos 1930 teve outras razões por trás. Segundo o autor, esta regeneração “repousou sobre fatores externos, tanto diretos, mediante o balanço de pagamentos, como indiretos, através do efeito que tiveram sobre o déficit orçamentário, em virtude da queda das importações” (PELÁEZ, 1968, p.36; *apud* SAES, 1989, p.22).

Para o autor, a expansão do crédito não teria, isoladamente, servido de base para a política de defesa do café com a aquisição de estoques de grãos seguida de incineração da parte invendável. Na realidade, essa medida foi possível, em sua maior parte, graças a recursos advindos de imposto sobre as vendas de café (SAES, 1989, p.22).

Portanto, Peláez considera que o crescimento industrial durante a década de 1930 foi resultado de política ortodoxa de equilíbrio orçamentário via financiamento de gastos por imposto e do setor externo por meio de empréstimos (SAES, 1989, p.22).

I.2.3 - Interpretação de Villela e Suzigan

Villela e Suzigan (1973), em sua obra: *Política do Governo e Crescimento da Economia Brasileira*, com base em dados estatísticos, questionam os autores da Teoria dos Choques Adversos. Isto é, eles põem em dúvida o suposto impacto positivo trazido pela Primeira Guerra Mundial à indústria nacional (SAES, 1989, p.25).

Em suas pesquisas, os autores afirmam terem verificado uma queda das importações de matérias-primas, matérias auxiliares e bens de capital no período que se estende de 1914-1918 comparado ao período imediatamente anterior de 1911-1913. Ou seja, durante a guerra, o Brasil careceu de subsídios fundamentais para alicerçarem sua industrialização (SAES, 1989, p.25).

Além disso, os autores trabalharam com indicadores do produto industrial que abrangiam o ramo têxtil, de fumo, de bebidas e de vestuário. Contemplando, assim, os ramos industriais que respondiam por 50% do valor adicionado no ano de 1919 (SAES, 1989, p.25).

Os resultados desses indicadores revelaram-se um tanto contraditórios em relação ao que é defendido pelos teóricos dos choques adversos. Ao contrário do que foi previsto por alguns autores, certos produtos industriais ou semi-industriais não responderam positivamente

ao aumento da demanda interna, durante a Primeira Guerra Mundial, mas sim pelo aumento da demanda externa, no período anterior (SAES, 1989, p.25).

Dessa forma, apesar dos resultados não serem definitivos em si, ficou provado a ausência de uma tendência marcante de crescimento industrial durante a guerra. Na realidade, o trabalho de Villela e Suzigan mostrou que a capacidade produtiva da indústria nacional ampliou-se durante o período de 1905-1912. Assim sendo, o setor exportador garantiu a acumulação de capital para investimento na indústria. (SUZIGAN, 1986, p.34).

Nesse sentido, um processo de industrialização no país provocado pela ruptura das relações econômicas com o exterior em decorrência de crises internacionais somado a um posterior protecionismo conjuntural seria um tanto improvável. Sendo assim, o período da Primeira Guerra Mundial representou, apenas, uma tendência de oscilação da produção, e não de aumento das atividades fabris (SUZIGAN, 1986, p.53).

Durante a Primeira Guerra Mundial o investimento na indústria de transformação foi uma vez mais drasticamente reduzido. Em 1915-1916 as exportações de maquinaria industrial para o Brasil estavam reduzidas a cerca de 12% do nível de 1913 e a cerca de 16% em 1917-1918 (SUZIGAN, 1986, p. 84).

Logo, segundo os autores, o surgimento e o ganho de dinamismo das indústrias mostraram-se mais condicionados aos períodos de elevação das exportações. Inclusive, eles sugerem que, na ausência da guerra de 1914-1918, o país poderia até ter experimentado um notável florescimento industrial mais cedo. Isto fica claro neste trecho: “Finalmente, talvez o correto seja indagar se o surto industrial que parece ter ocorrido nos anos 1905-1912 não teria levado a um processo de industrialização na ausência da guerra de 1914-1918” (VILLELA e SUZIGAN, 1973, p. 150; *apud* SAES, 1989, p.25).

Não apenas houve crescimento industrial durante ciclos de expansão das exportações no período de crescimento voltado para fora, como também os efeitos dos choques adversos sobre a produção e o investimento industrial não foram tão diretos quanto subentendidos nesta versão extrema do argumento dos choques adversos (SUZIGAN, 1986, p.25).

Por outro lado, o autor informa que “o desenvolvimento do capitalismo baseado no comércio do café ao mesmo tempo estimulou o desenvolvimento industrial e impôs limites a este desenvolvimento” (SUZIGAN, 1986, p.35). Isto é, mesmo havendo esse grande vínculo entre o capital industrial e o capital proveniente do café, haveria, ainda, a lógica da divisão internacional do trabalho, que, por sua vez, geraria uma tendência natural para o país desenvolver ainda mais seu setor cafeeiro.

Logo, as indústrias que terminaram estabelecendo mais facilmente foram as de bens de consumo, e não as de capital. Isto porque, a demanda por bens de capital continuava sendo dirigida aos países desenvolvidos, assegurando, assim, a lógica da Divisão Internacional do Trabalho (SUZIGAN, 1986, p.35).

I.3 - Interpretações híbridas quanto a origem e a dinâmica da indústria no período anterior a 1930

Alguns autores formularam teorias diferenciadas que apresentavam pontos de convergência e divergência com relação as Teoria dos Choques Adversos e a Teoria da Industrialização Induzida pela Expansão das Exportações (SAES, 1989, p.27).

Em meados dos anos 1970, essas duas teorias já não conseguiam explicar de maneira satisfatória o processo de industrialização no Brasil diante dos questionamentos cada vez mais complexos que surgiam em torno da temática (SAES, 1989, p.27).

Para tal, novas teorias mais sofisticadas precisavam ser elaboradas para explicar como, de fato, o processo de industrialização veio a ocorrer no país (SAES, 1989, p.27).

Os principais autores dessa corrente são: Albert Fishlow e Versiani e Versiani.

I.3.1 - Interpretação de Fishlow

Albert Fishlow (1972), em sua obra: *Origens e Consequências da Substituição de Importações no Brasil*, desenvolveu uma teoria diferente que contava com diferentes aspectos da Teoria dos Choques Adversos e da Teoria da industrialização induzida pela expansão das exportações.

De acordo com sua análise, o Brasil experimentou seu primeiro surto industrial de cunho substitutivo de importações ainda no século XIX, na década de 1890. Fishlow afirma que tal acontecimento teria sido “uma consequência direta das finanças inflacionárias, não tendo sido influenciado por proteção tarifária”. (SAES, 1989, p.25).

Quanto ao Encilhamento, a elevada circulação monetária com Rui Barbosa, nos primeiros anos da República, permitiu uma expansão de crédito que, por sua vez, estimulou à

iniciativa do empresário brasileiro no tocante ao crescimento da capacidade produtiva das fábricas. Isto porque as possibilidades de captação de recursos neste período foram grandes, marcando uma fase de grande euforia, especulação, inflação e expansão do crédito (VERSIANI e VERSIANI, 1977, p.136).

Fishlow argumenta no sentido de que a grande atividade financeira da época teve, além de evidentes elementos especulativos, muito de “substancial e duradouro”, o que se demonstraria pelo fato de as indústrias têxteis registradas na Bolsa de Valores do Rio terem tido um aumento em seu capital (VERSIANI e VERSIANI, 1977, p.136).

Fishlow destaca o período que se estendeu de 1895 a 1899 pela ocorrência de um surto de substituição de importações no setor têxtil. Isto porque diante do crescimento da produção doméstica de tecidos, ocorreu queda da importação do artigo (SAES, 1989, p. 26).

O autor aponta para as “relações, defasadas e ampliadas, entre a taxa de câmbio e a inflação interna gerada pelo grande aumento na oferta monetária” como sendo a principal razão para a ocorrência desse fato. Num primeiro momento, com câmbio apreciado, as importações de tecidos e de bens de capital foram favorecidas e, num segundo momento, com câmbio desvalorizado, as compras internas de bens de consumo foram privilegiadas. Logo, nesse caso, o mecanismo cambial foi o responsável pelo ocorrido e não uma crise externa (SAES, 1989, P. 26).

Além disso, o autor considera que o período de 1905 até 1913 revelou um segundo momento edificante para a indústria têxtil. Desta vez, a expansão das exportações de café que favoreceu o desenvolvimento do setor. Ocorre, portanto, que a visão do autor coaduna com a Teoria da Industrialização Induzida pelas Exportações neste momento (SAES, 1989, p.26).

A explicação mais plausível parece ser o aumento da demanda associada aos aumentos da renda. A recuperação dos preços do café e da renda do setor cafeeiro, provavelmente desempenha um papel significativo a partir de 1905. A demanda por produtos têxteis e, mais genericamente, por produtos industriais, estava provavelmente intimamente relacionada ao destino do setor cafeeiro, assim como a própria taxa de crescimento industrial (SAES, 1989, p. 26).

Quanto a Primeira Guerra Mundial, Fishlow aponta para o crescimento industrial que ocorreu em virtude de substituição de importações. Trata-se de um período de reduzidos níveis de investimento, mas foi a formação de capital do pós-guerra, fruto de lucros

acumulados durante o período de 1914 a 1918, que impulsionou o desenvolvimento industrial no Brasil (SAES, 1989, p.26).

Para tanto, o autor considera que o período logo após a I Guerra como sendo de grande lucratividade para os produtores internos, no que se refere aos grandes investimentos que ocorreram no posteriormente ao conflito (VERSIANI e VERSIANI, 1977, p.138). Isto fica claro neste trecho:

o choque exógeno causado pela guerra permitiu que o excesso de capacidade anterior fosse utilizado, e levou o processo de industrialização um passo adiante, até o ponto de substituição de importações que até então continuavam a competir (FISHLOW, 1972, p.20; apud SAES, 1989, p.26-27).

Dessa forma, Fishlow reconheceu a existência um crescimento industrial induzido pelas exportações no período de 1905-1913 e outro fruto de um choque adverso durante a Primeira Grande Guerra (SAES, 1989, p.26).

I.3.2 - Interpretação de Versiani e Versiani

Versiani e Versiani (1977), em sua obra: *A Industrialização Brasileira antes de 1930: Uma Contribuição*, constataram que as teses dessas duas grandes escolas de pensamento que explicam o processo de industrialização no país são incompletas e insatisfatórias para abarcar tamanha complexidade (SAES, 1989, p.27). Isto fica claro nestes trechos:

Há, nas interpretações correntes do processo de industrialização anterior a 1930, uma certa tendência à atribuição de importância predominantemente a períodos de aumento de produção (como o período da I Guerra) ou de aumento de capacidade produtiva (como o período anterior a I Guerra). O que sugerimos é que essa preocupação de identificar “surtos” conduz a uma visão limitada do processo (VERSIANI e VERSIANI, 1977, p.123).

Na análise dos anos de Depressão, por exemplo, não é suficiente explicar por que a procura interna aumentou; é necessário, também estudar as condições que permitiram a formação prévia da base produtiva, a partir da qual foi possível atender a esse aumento de demanda (VERSIANI e VERSIANI, 1977, p.125).

Os autores, ao analisarem o processo de desenvolvimento industrial no país anterior a 1930, centraram-se no caso da indústria têxtil algodoeira, principal setor industrial brasileiro no período, respondendo por 34% do emprego industrial e por 30% no valor adicionado total da indústria de transformação no Censo de 1920. Portanto, “a importância relativa desse setor

no total da indústria de transformação, em tal período, faz com que generalizações a partir desses fatos sejam amplamente justificadas” (VERSIANI e VERSIANI, 1977, p.123).

A evolução da indústria têxtil parece caracterizar-se justamente pela sucessão de fases distintas da expansão da capacidade produtiva e de aceleração da produção, etapas até certo ponto complementares de um mesmo modelo de industrialização (VERSIANI e VERSIANI, 1977, p.123).

A análise feita pelos autores é focada na frequente oscilação cambial observada nas primeiras décadas após a instauração da República no Brasil. Isto é, as taxas de câmbio foram fundamentais para explicar o comportamento da produção industrial, nível de investimentos e nível de exportações e importações (VERSIANI e VERSIANI, 1977, p.125).

Dessa forma, os “autores sugerem que tal desenvolvimento ocorreu segundo um padrão cíclico que alternava períodos de aumento do investimento com período de expansão de produção” (SUZIGAN, 1986, p.39).

Os períodos marcados por desvalorização da nossa moeda favoreciam as exportações de café e eram prejudiciais aos negócios de importação, inclusive, daqueles produtos que competiam com os nacionais; proporcionando, assim, crescimento da produção industrial brasileira (VERSIANI e VERSIANI, 1977, p.125).

Por outro lado, minguavam os níveis de investimentos nas plantas industriais com bens de capital, que eram importados. Ou seja, a capacidade produtiva da indústria ficava comprometida (VERSIANI e VERSIANI, 1977, p.125).

É importante dizer que os grandes cafeicultores possuíam grande influência sobre o Estado e a política de desvalorização externa da moeda atuava como um mecanismo de socialização dos prejuízos decorrentes das baixas do café. Isto é, buscava-se com esta prática aumentar as vendas do café, mas trazia prejuízos para outros grupos menos influentes em nossa economia, como, por exemplo, o importador (VERSIANI e VERSIANI, 1977, p.125).

Já os períodos marcados por valorização da moeda nacional conduziam a uma situação oposta. O câmbio valorizado implicava em menores níveis de exportação e maiores níveis de importação. Isto induzia os importadores a

diversificar a aplicação de seus capitais, com o fim de diminuir a possibilidade de perdas decorrentes de baixas do café e do câmbio. Uma via naturalmente indicada

para isto seria o investimento na produção interna: uma vez que passassem a produtores de artigos que importavam, poderiam ganhar como produtores o que deixavam de ganhar como importadores, nas de encarecimento das importações. O importador estaria também em situação vantajosa para superar a defasagem de condições favoráveis ao aumento da produção interna e à importação de bens de capital: os períodos de facilidade à importação seriam para ele fases de maiores lucros, o que facilitaria o custeio da importação de equipamentos com vistas aos tempos de “vacas magras” na atividade importadora. (VERSIANI e VERSIANI, 1977, p.126).

Portanto, muitos importadores agiram de maneira inteligente ao “manter abertas possibilidades de ganho em várias linhas” ao invés de “esgotar as possibilidades de lucro numa só atividade” (VERSIANI e VERSIANI, 1977, p.128). Para efeito de exemplificação, “os importadores de tecidos aparecem efetivamente como investidores de peso no início do desenvolvimento da indústria têxtil” (VERSIANI e VERSIANI, 1977, p.126).

Assim sendo, o processo de industrialização brasileira só foi possível graças aos aspectos complementares oriundos de períodos distintos com taxas de câmbio ora apreciada, ora depreciada. Isso porque o surgimento e desenvolvimento de estabelecimentos fabris fazia-se necessário o aumento de produção e aumento da capacidade produtiva. Por sua vez, estas duas características não se faziam presentes simultaneamente.

A crise externa, que conduz à queda do câmbio, tinha efeito positivo sobre a produção industrial e negativo sobre o investimento. A expansão das exportações, ao contrário, elevando o câmbio, favorecia o investimento, mas limitava o crescimento das exportações pelo barateamento relativo dos importados (SAES, 1989, p.27).

As condições que facilitam de um modo geral as importações vão, de um lado, favorecer a compra de bens de capital, e, de outro, dificultar o aumento de produção interna, pela queda de preços das importações competitivas (VERSIANI e VERSIANI, 1977, p.124).

Logo, a visão dos teóricos dos choques adversos falha ao centrar as atenções apenas nas fases de maior substituição de importações e ao ignorar as fases de formação da capacidade produtiva. Isto é, as mudanças oriundas das crises internacionais são insuficientes para demonstrar, por si só, como fábricas poderiam ter florescido sem uma base produtiva anterior que pudesse comportar o aumento da demanda interna. Por outro lado, a visão dos teóricos da industrialização induzida pelas exportações também falha ao negligenciar os momentos de substancial elevação da produção industrial introduzidos por condições favoráveis de mercado para os produtores internos decorrentes dos choques adversos na economia internacional (VERSIANI e VERSIANI, 1977, p.141).

Além disso, os autores também atribuem à política fiscal, em particular a tarifa alfandegária, um papel de grande importância no tocante à proteção e incentivo a indústria nacional, fato este que vai de encontro com a visão de Fishlow. Esta prática aumentava a receita do Governo e criava oportunidades para os industriais. Isto fica claro neste trecho:

não há dúvida de que o móvel principal da imposição de tarifas era a mobilização de receitas para o Governo (...). Porém, certamente, as contradições entre o livre-cambismo que seria da preferência na natural dos agricultores e os interesses fiscais do Governo (...) deixavam margem para algumas investidas de sentido claramente protecionista (VERSIANI e VERSIANI, 1977, p.132).

Nesse sentido, em períodos em que a taxa de câmbio encontrava-se mais elevada, as contas nacionais se deterioravam. Por sua vez, as tarifas alfandegárias atuavam, neste momento, como um forte equalizador das receitas do Governo. Contudo, esta prática não tinha apenas o objetivo de “preencher o déficit do Estado, como, também, proteger os capitais nacionais já empregados dentro do país em alguma indústria fabril, e animar outros a procurarem igual destino” (VERSIANI e VERSIANI, 1977, p.133).

Para tal, foi necessário previamente a aceitação da burguesia cafeeira para a implementação da prática de tarifas alfandegárias por parte do Governo, que, por sua vez, foi encarada como um mal menor.

Sendo o comércio externo a base impositiva mais praticável do ponto de vista administrativo, antes a taxação às importações, que, derramando-se por todas as classes da sociedade, a todos fará contribuir na medida das suas posses, que a imposição de taxas à exportação, que gravaria uma só classe da sociedade, a lavoura (VERSIANI e VERSIANI, 1977, p. 133).

Além disso, o mecanismo de lançamentos de tarifas sobre produtos estrangeiros era uma prática governamental que estava sujeita a pressões de diversos setores industriais ávidos pelo benefício que incorreria um aumento de impostos sobre a importação de sua mercadoria concorrente. Assim, setores da indústria nacional fortes como a têxtil exerciam grande influência sobre a taxa cobrada. Dessa forma, também era “possível para um industrial obter proteção adequada sem se expor, numa frente mais ampla, à ira dos interesses da agricultura” (VERSIANI e VERSIANI, 1977, p.134).

Posteriormente, os autores debatem sobre a real eficiência trazida pela elevação tarifária para a indústria nascente. Isto porque “a distinção entre os efeitos protecionistas da baixa do câmbio e da elevação das tarifas é, em todo caso, dificultada pelo fato de que as pressões pelo aumento dos direitos geralmente se davam em períodos de câmbio baixo”. Contudo, “o efeito protetor das tarifas podia ser importante na medida em que sobrevivia a essas fases, estendendo-se aos anos de elevação do mil-réis e a compensando parcialmente” (VERSIANI e VERSIANI, 1977, p.134-135).

Quanto a Encilhamento, os autores afirmam ter tido um impacto muito superficial no aumento da capacidade da industrial, o que contraia a visão de Fishlow. Isto porque a expansão do crédito acompanhada da movimentação de títulos observadas neste período contribuiu com o aumento da captação de recursos pelas empresas têxteis pré-estabelecidas nos primeiros anos da recém-instaurada República, mas este favorecimento teria sido modesto em comparação com o reinvestimento de lucros (VERSIANI e VERSIANI, 1977, p.137).

Além disso, segundo os autores, a criação de novas empresas por subscrição de ações no período de 1890 até 1892 também não foi eficiente no que diz respeito ao acréscimo à capacidade produtiva (VERSIANI e VERSIANI, 1977, p.137). Isto fica notável neste trecho:

Das fábricas de tecidos registradas na Bolsa de Valores do Rio de Janeiro na década seguinte, pelo menos 75% da capacidade instalada, em termos de quantidade de teares, correspondiam a fábricas fundadas antes de 1890, e não menos de que 55% às 5 maiores fábricas de tecidos da região do Rio de Janeiro. Estas cinco fábricas detinham, aliás, cerca de uma quarta parte de todo o estoque de fusos e teares do país, em 1905 (VERSIANI e VERSIANI, 1977, p.137).

Quanto ao período que compreende a I Grande Guerra e os primeiros anos que se seguiram, os autores concordam com as conclusões apresentadas por Fishlow de que esta fase foi de muito proveito para a indústria brasileira (VERSIANI e VERSIANI, 1977, p. 138). Isto se evidencia neste caso apresentado pelos autores:

a evolução dos negócios da Companhia Cedro e Cachoeira na década de 1910 pode ser citada como ilustrativa a respeito. A partir de uma situação “péssima e de imprevisíveis resultados, pois a Cedro e Cachoeira não podia nem pagar os juros de suas dívidas asfixiantes”, em 1913, a conflagração mundial (...) veio transformar tudo (...) de tal forma que, em 1918, ao terminar a guerra, o estado financeiro (da Companhia) já se podia considerar muito bom. A partir deste ano, uma nova era de prosperidade começou a raiar, (fazendo-se) novos melhoramentos por toda parte,

como instalações de novas máquinas, novos filatórios, novas caldeiras, etc (VERSIANI e VERSIANI, 1977, p. 138).

Nesse sentido, os autores revelam outro ponto muito relevante. Sua análise mostra que:

para muitas firmas, o período imediatamente anterior à Guerra foi uma época de crise. O ano de 1913 foi sem dúvida de recessão no setor. Mas há evidência de que condições desfavoráveis para os produtores internos já se vinham manifestando desde 1911, pois uma tendência de queda nos preços de venda de tecidos se manifestou em 1911-1913 (VERSIANI e VERSIANI, 1977, p138).

Sua conclusão foi de que o argumento dos teóricos da industrialização induzida pelas exportações não seria adequado. Ou seja, a Primeira Grande Guerra não teria interrompido um crescimento industrial que já vinha em curso. Na verdade, essa evidência mostra que a Guerra teria sido “uma tábua de salvação para muitos produtores”. Isto porque “ao mesmo tempo em que os preços caíam, o investimento da indústria têxtil aumentava (...), piorando a situação dos produtores marginais” (VERSIANI e VERSIANI, 1977, p. 139).

Portanto, mesmo durante uma fase de aparente crise de demanda, que representou a I Guerra, os investimentos se elevaram. Isto é explicado pelo fato de que a crise só representou um obstáculo intransponível para os produtores menos eficientes, que, por sua vez, não tinham condições de concorrer com as instalações mais modernas e produtivas. Ou seja, “um produtor que conte com equipamento mais novo e tecnicamente superior poderá ter vantagens de mercado proporcionadas pela possibilidade de produzir mais barato” (VERSIANI e VERSIANI, 1977, p. 139).

Essa visão de que “os produtores com equipamento antigo cediam terreno aos inovadores” fica clara neste exemplo:

uma das fábricas da Companhia Cedro e Cachoeira, depois de vários anos de resultados negativos, a fábrica, com seu equipamento obsoleto, foi fechada em 1912. Depois de seis anos de inatividade, e com a modificação na lucratividade do setor provocada pela I Guerra, a fábrica foi reaberta e posta de novo em funcionamento em 1918 (VERSIANI e VERSIANI, 1977, p.140).

I.4 - Considerações Finais

Ao final desta seção da monografia, tornou-se notável que a questão a respeito da industrialização durante a Primeira República suscitou grandes debates dos diferentes lados, mas, a partir de um determinado momento, tal polêmica já se encontrava saturada. Ou seja,

nem a Teoria dos Choques Adversos nem a Teoria da Industrialização Induzida pelas Exportações conseguiam abarcar mais todas as explicações para os novos questionamentos que continuavam a surgir, deixando, assim, de contemplar de maneira eficiente o processo de industrialização que estava em curso no país (SAES, 1989, p.27).

Nesse sentido, outras teorias mais amplas foram geradas nos anos que se seguiram, a fim de melhor compreender a origem e desenvolvimento da indústria nascente no país como, por exemplo, as interpretações da autoria de Fishlow, Versiani e Versiani e outras mais que não foram expostas nesta monografia, tais como a interpretação de Cardoso (1960), Martins (1973), Melo (1986), etc.

II A INDUSTRIALIZAÇÃO BRASILEIRA PRÉ 1930

A partir da segunda metade da década de 1970 e durante os anos 1980 reduziu-se a intensidade do debate sobre a industrialização na Velha República nos moldes apresentados no capítulo primeiro desta monografia e novas obras, que tinham por meta entender o crescimento industrial como parte integrante de um processo maior de desenvolvimento do capitalismo no Brasil, começavam a surgir (SAES, 1989, p.30).

Inclusive, tais obras também propunham uma solução para a antiga problemática da Teoria dos Choques Adversos e da Teoria da Industrialização Induzida pelas Exportações (SAES, 1989, p.30).

Para tal, o presente capítulo tem por objetivo descrever a origem da indústria ainda no século XIX, principalmente, por meio da revisão bibliográfica de Silva (1976). Além disto, serão expostos os dados dos principais setores da Indústria de Transformação brasileira com base no inquérito industrial de 1920 e outras fontes e, também, apresentar a industrialização promovida por políticas do Governo.

II.1 - A origem da industrialização de 1880 até o fim da década de 1920

Segundo Silva (1976), em sua obra: *Expansão Cafeeira e Origens da Indústria no Brasil*, o país, até o último quartel do século XIX, contava com um conjunto ainda inexpressivo e pouco numeroso de estabelecimentos industriais. No entanto, a partir da década de 1880, com base na análise de Roberto Simonsen, o Brasil experimentou o seu primeiro surto industrial, que se estendeu até a década seguinte. (SILVA, 1978, p.77).

Silva informa que:

em 1815, registra-se em São Paulo o funcionamento de 13 fábricas têxteis com 1.670 operários e 3 fábricas de chapéus com 315 operários. No mesmo ano e no mesmo Estado sabemos ainda da existência de 7 empresas metalúrgicas que reúnem cerca de 500 operários. Em 1889, conta-se no Brasil 636 empresas industriais onde trabalham 54 mil operários. Em 1901, entre as 91 mais importantes empresas industriais paulistas, 33 empregam de 10 a 49 operários, 33 de 50 a 199, 22 de 200 a 499, duas outras ocupam 600 operários cada e uma empresa possui cerca de 800 operários (SILVA, 1978, p.77).

Tabela 1 - Resultados Gerais do Inquérito Industrial Realizado no Brasil em 1907 e do Recenseamento de 1920

Características indústria nacional	1907	1920	Variação Absoluta	Variação (%)
Número de estabelecimentos	3.258	13.336	10.078	309,33
Capital empregado (\$)	653.555	1.815.156	1.161.601	177,74
Força motriz – H. P.	109.284	310.424	201.140	184,05
Valor da produção anual	149.018	275.512	126.494	84,89

Fonte: Recenseamento Geral do Brasil realizado em 1920.

O Recenseamento de 1920 foi a primeira operação censitária de caráter abrangente de igual relevância ao Inquérito industrial de 1907. Sendo assim, a Tabela 1 confronta os dados gerais apurados em 1907 e os dados obtidos em 1920.

Observando essa Tabela 1, constata-se um grande desenvolvimento da indústria nacional entre o ano de 1907 a 1920. É notável a variação positiva de mais de 300% no número de estabelecimentos fabris no Brasil; de 177,74% no tocante ao capital empregado nessas atividades e cerca de 85% no que se refere ao valor anual da produção.

Tabela 2 - Distrito Federal e São Paulo. Indústria. 1907, 1920 e 1929

Ano	Número de empresas	Capital - Contos (\$)	Número de Operários	Valor da Produção (\$)
Distrito Federal				
1907	662	167.120	34.850	221.619:542
1920	1.542	441.669	56.517	666.275: 759
1929	1.937	641.661	93.525	-
São Paulo				
1907	326	127.702	24.186	110.754:391
1920	4.145	537.817	83.998	986.110:256
1929	6.923	1.101.824	148.376	-

Fonte: Silva, 1978, Expansão Cafeeira e Origens da Indústria no Brasil.

Segundo a Tabela 2, a indústria se desenvolveu de maneira desigual pelas diferentes regiões do país e sua tendência natural era de se concentrar nas mesmas regiões onde a cafeicultura era mais intensa. Logo, a indústria nascente brasileira se fixou principalmente no antigo Distrito Federal (a cidade do Rio de Janeiro e sua prefeitura) e no Estado de São Paulo.

Cruzando os dados da Tabela 1 com a Tabela 2, observamos que essas duas regiões dispunham conjuntamente de cerca de 49% do capital industrial em 1907 e 52% em 1920. Também é notável que é no Estado de São Paulo onde a indústria cresce mais velozmente. Isto é, 17% do valor da produção em 1907 e 32% em 1920, contra 33 e 21%, respectivamente, no antigo Distrito Federal.

Tabela 3 - Ordem de Colocação das Unidades Federais nos Três Inquéritos Censitários

ESTADOS	NÚMERO DE ORIGEM EM RELAÇÃO AO CAPITAL DAS EMPRESAS		
	Inquérito de 1907	Inquérito de 1912	Inquérito de 1920
Distrito Federal	1	2	1
São Paulo	2	1	2
Rio de Janeiro	3	3	3
Pernambuco	4	5	5
Rio Grande do Sul	5	4	4
Bahia	6	6	7
Minas Gerais	7	7	6
Maranhão	8	9	11
Alagoas	9	10	9
Rio Grande do Norte	10	8	8
Paraná	11	12	12
Sergipe	12	11	10
Santa Catarina	13	15	14
Pará	14	13	13
Paraíba	15	19	15
Ceará	16	14	16
Amazonas	17	18	17
Piauí	18	16	20
Goiás	19	21	21
Mato Grosso	20	17	19
Espírito Santo	21	20	18

Fonte: Recenseamento Geral do Brasil realizado em 1920.

A Tabela 3 mostra a colocação dos Estados em relação aos capitais empregados nas indústrias sujeitas ao imposto de consumo. A tabela registra este dado específico com base no Censo de 1907, 1912 e 1920 e explicita como a relevância no cenário industrial brasileiro de um determinado Estado se alterou com o passar dos anos.

Quanto a esse período correspondente ao primeiro surto industrial do Brasil (1880 a 1890), segundo Simonsen, Silva faz algumas considerações históricas importantes e evidencia que a indústria nacional apresenta grande correlação positiva com o desenvolvimento da cafeicultura no país.

Desde o início a produção de café serve à acumulação de capital. Mas, na década de 1880 a 1890, as necessidades historicamente determinadas pelo próprio desenvolvimento do capitalismo no Brasil e pela sua inserção na economia mundial capitalista em formação conduzem ao rompimento com as formas de acumulação no trabalho escravo, características da economia colonial. (...) O trabalho assalariado é o índice de transformação que incluem as estradas de ferro, os bancos, o grande comércio de exportação e importação e, inclusive, uma certa mecanização ao nível das operações de beneficiamento da produção.(...) São essas transformações que fazem da economia cafeeira o centro de uma rápida acumulação de capital baseada no trabalho assalariado. E é como parte integrante dessa acumulação de capital que nasce a indústria no Brasil (SILVA, 1978, p. 80 - 81).

Portanto, segundo o autor, o marco que dá origem a esse primeiro surto industrial no Brasil foi a passagem para novas formas de acumulação de capital baseadas no trabalho assalariado, que transformaram a economia cafeeira e, conseqüentemente, impulsionaram a indústria (SILVA, 1978, p. 81).

Adicionalmente, Silva critica a denominação do o período histórico que remonta ao último quartel do século XIX como, simplesmente, uma fase agrícola. Isto é, era um fato que a agricultura era a atividade predominante na ocasião, mas “as transformações das relações de produção determinam um novo período que (...) está muito mais ligado aos períodos posteriores, em particular à industrialização, do que aos períodos anteriores, onde a acumulação se apoiava no trabalho escravo” (SILVA, 1978, p.81).

Contudo, “ainda em 1889 não se podia chamar o Brasil de país industrializado, apesar do crescimento impressionante da sua capacidade produtiva na década de 1880”. Grande parte dos estabelecimentos no país era artesanal e empregavam pouca mão de obra, utilizavam técnicas rudimentares e dificilmente faziam uso de vapor, eletricidade ou carvão como fonte de energia (TOPIK, 1987, p153).

Neste sentido, torna-se importante informar que as unidades de produção dividem-se em artesanato, manufatura e a fábrica, sendo esta última a unidade de produção tipicamente capitalista e aquela a qual estamos mais interessados em focar as atenções, uma vez que, esta

é a modalidade mais sofisticada, caracterizada pela mecanização, e própria do processo de industrialização (SILVA, 1978, p.82).

A fábrica é uma unidade de produção dotada, dentre outras qualificações, de técnicas de produção mais tecnológicas, fontes de energia mais produtivas e uma exigência de mão de obra superior ao que é observado no artesanato e manufatura (SILVA, 1978, p.82).

Silva convencionou que empresas com 100 ou mais operários ou com capital igual ou superior a 100 contos seriam dadas como grandes empresas. Com base em dados da indústria nacional de 1907, o autor aponta que o grupo das empresas com 100 ou mais operários dispõe, de acordo com os dados do Centro Industrial do Brasil, de mais de 85% do capital, em São Paulo, e cerca de 70%, no antigo Distrito Federal. No que tange ao nível de operários, as grandes empresas contam com 80% do número total de operários, em São Paulo, e 57%, no antigo Distrito Federal (SILVA, 1978, p.83).

As empresas com 100 ou mais operários e um capital igual ou superior a 1000 contos de réis agrupam praticamente todo o capital e a maior parte dos operários do conjunto das empresas com 100 ou mais operários (SILVA, 1978, p.86).

Pelo menos 39 mil operários trabalham nas grandes empresas; sendo que essas empresas possuem um capital de aproximadamente 230 mil contos. (...) Mais de 24 mil operários trabalham em empresas com 100 ou mais operários e um capital e um capital igual ou superior a 1.000 contos; sendo que nesse pequeno grupo de empresas concentra-se um capital de aproximadamente 200 mil contos de réis. Em São Paulo, mais de 11 mil operários trabalham em empresas que empregam, em média, cerca de 400 operários e mais de 3 mil contos de capital. No ex-Distrito Federal, mais de 13 mil operários concentram-se em empresas que empregam, em média, 550 operários e cerca de 4 mil contos de capital (SILVA, 1978, p.86).

Com base nessas constatações, o autor conclui que, ao contrário “da tese segundo a qual, durante o período da hegemonia cafeeira, a indústria caracteriza-se por pequenas empresas voltadas para reduzidos mercados locais”, um pequeno grupo de grandes empresas teve grande relevância para o cenário da produção industrial (SILVA, 1978, p.86).

Tabela 4 - Análise Sob a Ótica do Número de Funcionários das Empresas no Ano de 1907

Pequenas Empresas com 100 ou mais Operários			
São Paulo (1907)		Distrito Federal (1907)	
Número de Empresas	Número de Operários	Número de Empresas	Número de Operários
70	19.414	64	20.056

Fonte: Silva, 1978, Expansão Cafeeira e Origens da Indústria no Brasil.

Tabela 5 - Análise Sob a Ótica do Número de Funcionários das Empresas no Ano de 1920

Empresas segundo o número de funcionários	Número de empresas	Capital (Contos)	Número de operários
Distrito Federal (1920)			
100 a 199	56	64.852	7.835
200 a 499	28	54.167	7.990
500 ou mais	15	201.473	20.017
Total	99	320.492	35.842
São Paulo (1920)			
Empresas Segundo o Número de funcionários	Número de Empresas	Capital (Contos)	Número de operários
100 a 199	68	-	9.122
200 a 499	47	-	14.413
500 ou mais	32	-	30.588
Total	147	-	54.123

Fonte: Silva, 1978, Expansão Cafeeira e Origens da Indústria no Brasil.

Cruzando os dados presentes na Tabela 2 com os das Tabelas 4 e 5, Silva concluiu que as empresas com 100 ou mais operários dispunham de 73% do capital e 63% do número total de operários no antigo Distrito Federal no ano de 1920. Já em São Paulo, para o mesmo ano, as grandes empresas eram integradas por 65% dos operários (SILVA, 1978, p.87).

Silva também observou que o número de operários das grandes empresas cresceu em quase 100% entre 1907 e 1920 no ex Distrito Federal e em São Paulo, para o mesmo período, o crescimento foi superior a 200% (SILVA, 1978, p.89).

Em seguida, o autor se dedica a analisar as origens burguesia industrial e seus estudos apontam para a grande importância que tiveram as imigrações europeias na formação desta classe (SILVA, 1978, p.91).

Imigração essa iniciada no final do século XIX e que marcou, principalmente, a burguesia industrial paulista. Inclusive, Silva salienta que, ainda nos dias em que esta obra foi elaborada, “cerca de 84% dos empresários de São Paulo eram estrangeiros, filhos ou netos de estrangeiros” e que 595 das 765 empresas industriais recenseadas no então Distrito Federal no ano de 1920 eram de propriedade de pessoas com nacionalidade não-brasileira (SILVA, 1978, p.91-92).

São esses imigrantes que chegaram ao Brasil e os pequenos comerciantes que sem, ou praticamente sem recursos, à custa de muito empenho, conseguiram, em alguns casos, constituir grandes fortunas e dar origem a burguesia industrial nascente no Brasil. Estes começaram com pequenos estabelecimentos e, gradualmente, foram ampliando suas empresas reaplicando os lucros produzidos no próprio negócio (SILVA, 1978, p.92).

“A partir desses elementos caracteriza-se a burguesia industrial nascente como uma camada da pequena burguesia urbana e cometem-se sérios equívocos na análise de suas contradições com a burguesia cafeeira e as oligarquias dominantes em geral” (SILVA, 1978, p.92).

Dessa forma, uma nova classe média e um novo proletariado emergiam na sociedade brasileira e consigo novas pressões políticas começaram a surgir e a competir com as já existentes condutas políticas dos tradicionais grupos dominantes. (SILVA, 1978, p. 93).

Silva, com base na obra de Dean (1971): A Industrialização de São Paulo diferencia esse imigrante em dois grupos complementares, mas, ainda assim, distintos. Os imigrantes que viriam a se tornar industriais (“burgueses imigrantes”) não se confundem, portanto, com a massa de imigrantes (novo proletariado) (SILVA, 1978, p.93).

Quanto a essa chamada burguesia imigrante, Dean expõe:

quase todos, em suas pátrias, haviam morado em cidades, pertenciam a famílias de classe média e possuíam instrução técnica ou, pelo menos, certa experiência no comércio ou na manufatura. Muitos chegaram com alguma forma de capital: economias de algum negócio realizado na Europa, um estoque de mercadorias, ou a intenção de instalar uma filial de sua firma. Outros haviam sido contratados para trabalhar em empresas de propriedade de fazendeiros, à semelhança dos colonos e

operários têxteis, mas como técnicos ou administradores (...). Em geral, os burgueses imigrantes chegavam a São Paulo com recursos que os colocavam muito à frente dos demais e praticamente estabeleceram uma estrutura de classe pré-fabricada (DEAN, 1971, p.59).

Nesse sentido, Topik (1987) informa que imigrantes eram os principais investidores estrangeiros na manufatura. Dentre eles, destacam-se os italianos, os portugueses, os alemães e espanhóis. Juntos estes grupos detinham de grande parte das pequenas indústrias (TOPIK, 1987, p. 181).

Segundo o autor, essas propriedades eram compostas, em geral, de pequenas empresas que faziam uso de tecnologias ultrapassadas (TOPIK, 1987, p. 181).

Tabela 6 - Características dos estabelecimentos Industriais Pertencentes a imigrantes – Estado predominante / Brasil

Estados/Brasil	Número de estabelecimentos	Capital empregado (\$)	Número de operários	Valores da produção anual (\$)
Italianos				
São Paulo	1.446	35.273,50	8.487	72.077,85
Total	2.119	53.161,14	12.146	105.159,75
Portugueses				
Distrito Federal	386	12.306,37	4.613	33.176,96
Total	891	31.844,11	8.503	78.112,01
Alemães				
Rio Grande do Sul	99	4.042,62	879	6.130,77
Total	268	10.329,22	2.205	16.556,56
Espanhóis				
São Paulo	128	2.219,68	668	6.472,97
Total	267	5.880,32	1.789	15.838,57
Total dos grupos	3.545	101.214,79	24.643	215.666,89

Fonte: Recenseamento Geral do Brasil, 1920

A Tabela 6 apresenta os dados referentes aos estabelecimentos industriais pertencentes individualmente a imigrantes no Estado no qual cada grupo se destacou e o total para o Brasil.

O grupo de fabricantes estrangeiros residentes de maiores investimentos no país era composto por imigrantes italianos. No que diz respeito ao número de estabelecimentos, este grupo participa com 59,77% do total de grupos de imigrantes selecionados; no caso do capital empregado sua participação corresponde a 52,52%; em número de operários, 49,29%; e valor

da produção, 48,76%. Além disto, o Estado de São Paulo é onde mais se avolumavam os capitais oriundos dos italianos, correspondendo a 66,35% do total do capital dos mesmos.

O segundo grupo de fabricantes estrangeiros residentes de maiores investimentos no país era composto por imigrantes portugueses. No que diz respeito ao número de estabelecimentos, este grupo participa com 25,13% do total de grupos de imigrantes selecionados; no caso do capital empregado sua participação corresponde a 31,46%; em número de operários, 34,5%; e valor da produção, 36,22%. Além disto, o antigo Distrito Federal é onde mais se avolumavam os capitais oriundos dos portugueses, correspondendo a 38,65% do total do capital dos mesmos.

O terceiro grupo de fabricantes estrangeiros residentes de maiores investimentos no país era composto por imigrantes alemães. No que diz respeito ao número de estabelecimentos, este grupo participa com 7,56% do total de grupos de imigrantes selecionados; no caso do capital empregado sua participação corresponde a 10,21%; em número de operários, 8,95%; e valor da produção, 7,68%. Além disto, o Rio Grande do Sul é onde mais se avolumavam os capitais oriundos dos alemães, correspondendo a 39,14% do total do capital dos mesmos.

O quarto grupo de fabricantes estrangeiros residentes de maiores investimentos no país era composto por imigrantes espanhóis. No que diz respeito ao número de estabelecimentos, este grupo participa com 7,53% do total de grupos de imigrantes selecionados; no caso do capital empregado sua participação corresponde a 5,81%; em número de operários, 7,26%; e valor da produção, 7,34%. Além disto, São Paulo é onde mais se avolumavam os capitais oriundos dos espanhóis, correspondendo a 37,75% do total do capital dos mesmos.

Após apresentar a origem social da burguesia industrial nascente, Silva dirigiu o foco de sua análise para explicar como se deu o início da acumulação de capital para essa classe.

Para a burguesia industrial nascente, a base de apoio para o início da acumulação não é a pequena empresa industrial, mas o comércio, em particular o grande comércio cujo centro está na atividade de exportação e importação. Do mesmo modo que na exportação, a importação é controlada em parte por empresas estrangeiras. Graças às suas origens sociais, o burguês imigrante encontra facilmente um lugar no grande comércio. Ele torna-se representante de firmas e marcas estrangeiras e se encarrega da distribuição de produtos importados pelo interior do país (SILVA, 1978, p.95).

Portanto, a indústria nascente no Brasil está intimamente relacionada com a posição dominante exibida na época pelo comércio em nossa economia. Para tal, torna-se fundamental

explicitar que este comércio girava em torno do capital cafeeiro; logo, a indústria estava sujeita à hegemonia cafeeira. Além disto, a economia brasileira possui uma relação subordinada com a economia mundial (SILVA, 1978, p.97). O trecho a seguir deixa clara esta afirmação

Grande parte dos mais importantes representantes da burguesia industrial nascente, em particular da burguesia industrial paulista, a principal fração da burguesia industrial brasileira, chega ao Brasil como imigrante no final do século XIX ou início do século XX e trabalha como importador. Matarazzo começa como importador de óleos alimentares, farinha e arroz. Os irmãos Jafet, Cespi, Diederichsen também começam no setor de importação. Roberto Simonsen, um dos mais importantes líderes da indústria brasileira já na década de 1920, foi também importador (SILVA, 1978, p.96).

A relação existente entre os importadores e o grande comércio está no fato de que a compra de mercadorias estrangeiras necessitava de um meio para que fossem distribuídas para o mercado brasileiro. Logo, a burguesia imigrante acumulou capital comercializando estes produtos nas cidades e, também, nas regiões rurais do país (SILVA, 1978, p.95).

Sendo assim, o importador no Brasil dispõe de grande parcela do capital aqui gerado. Isto graças à grande dimensão tomada por seus negócios, o que o possibilitou aplicar os vultuosos lucros que obtinha com as mercadorias estrangeiras em outros setores; além do crédito tomado com os bancos estrangeiros, com os quais ele estabelecia frequentes relações comerciais (SILVA, 1978, p.95).

Dessa forma, o importador enriquece com o comércio e torna-se o agente por trás das primeiras empresas industriais que surgiram a partir de 1880, integrando, assim, o núcleo da burguesia industrial nascente. Isto porque, “muitas vezes, ele age de modo a assumir o controle de empresas relativamente pequenas que, para crescer, apelam para as suas disponibilidades em capital” (SILVA, 1978, p.95).

Nesse sentido, a partir do momento em que a demanda pelas mercadorias estrangeiras foi crescendo, o importador foi levado a realizar algumas operações industriais dentro do próprio Brasil. Alguns produtos se deterioravam facilmente por conta das longas distâncias pelas quais eram transportados e, em outros casos, todo o trabalho que se tinha para efetuar o transporte da mercadoria não se tornava rentável no ato de sua comercialização ao final do percurso. Em vista disto, muitas empresas foram criadas, em geral, sob o domínio dos importadores, e passaram a atuar como “verdadeiros apêndices da importação” com o objetivo suprir as exigências do mercado, que se desenvolvia cada vez mais. (SILVA, 1978, p.96)

O autor informa que: “entre 65 firmas de importação existentes no ano de 1910, 37 pelo menos tinham capitais aplicados na indústria” (SILVA, 1978, p.96).

Além da burguesia imigrante, Silva informa que a burguesia industrial nascente no Brasil também contou com a presença de outro grupo importante. “Alguns membros da grande burguesia cafeeira interessam-se desde esta época pela indústria”. Este interesse pelo setor industrial por conta dos grandes cafeicultores, “facilitou uma certa fusão de capitais” entre os dois campos (SILVA, 1978, p.97).

Durante o período analisado neste trabalho, os investimentos diretos de capital estrangeiro na indústria são relativamente pouco importantes. O capital estrangeiro é investido principalmente em títulos do Tesouro e outros papéis do Estado. Estes investimentos somavam cerca de 50% do total de investimentos estrangeiros (SILVA, 1978, p.97).

Portanto, neste momento, as primeiras indústrias brasileiras não usufruíram de maneira mais acentuada da “exportação de capitais”, mas sim do próprio capital local (SILVA, 1978, p.97).

Dito isso, o autor direcionou sua análise para as relações existentes entre a indústria nascente e o café. Logo de partida, sua conclusão foi de que as primeiras indústrias, principalmente aquelas que se desenvolveram em São Paulo, encontraram na mão de obra imigrante sua principal força de trabalho; além, é claro, do fato de que esta massa de trabalhadores também representou uma parcela importante de seu mercado consumidor. Por sua vez, a imigração em massa é estimulada pela expansão cafeeira e esta última é conduzida pela burguesia cafeeira usando como veículo o próprio Estado, que está controlado diretamente pela mesma (SILVA, 1978, p.97).

Isso fica evidente neste trecho:

Em 1901, estima-se que 90% dos operários de São Paulo são estrangeiros. Uma pesquisa sobre a indústria têxtil na cidade de São Paulo, em 1913, indica que em um total de 10.184 operários não há mais de que 1.083 de nacionalidade brasileira contra 6.044 italianos, por exemplo. A porcentagem total de operários estrangeiros eleva-se a 82%. Segundo o Recenseamento de 1920, o número de operários estrangeiros no Estado de São Paulo é de 40% em relação ao total. Mas os brasileiros são majoritários sobretudo entre os operários de menos de 20 anos e entre estes encontram-se certamente numerosos filhos de trabalhadores imigrantes. Entre os operários com 20 anos ou mais, a porcentagem de trabalhadores imigrantes eleva-se a cerca de 50%. (SILVA, 1978, p.98).

Posteriormente, Silva afirma que é errônea a afirmação de que foi a economia cafeeira que forneceu uma infraestrutura para a indústria. Isto porque progressos muito importantes alcançados nesta ocasião como, por exemplo, no campo da energia elétrica e a urbanização não foram fruto exclusivamente do crescimento da economia cafeeira (SILVA, 1978, p.99).

Na realidade, esses elementos fundamentais para o desenvolvimento da indústria devem ser entendidos como uma consequência do processo de industrialização em curso e, simultaneamente, uma condição para que a indústria avançasse ainda mais (SILVA, 1978, p.99).

Sabe-se, ainda, que a potência elétrica instalada no Brasil cresceu demasiadamente no início do século XX (SILVA, 1978, p.99). Isto fica claro nestes trechos:

Em 1890 ela era de 10.350 C.V.; em 1900, 17.441; em 1905, 60.778; em 1910, 203.901; em 1925, 475.652 (...). Em 1872, o Estado de São Paulo, conta apenas uma cidade com mais de 30 mil habitantes: a cidade de São Paulo, capital do Estado (na época, província). Em 1920, o número dessas cidades eleva-se a 34 e reúnem 2.351.673 pessoas. O crescimento da população das cidades de mais de 30 mil habitantes no Estado de São Paulo, entre 1872 a 1920, é de 7.393%, contra um crescimento de 448% para a população total do Estado (...). Para o conjunto do Brasil, durante o mesmo período, o número de cidades com mais de 30 mil habitantes passa de 67 para 265, e sua população de 3.073.886 para 15.746.525, isto é, um crescimento de 412%, contra 203% para a população total. Ainda durante o mesmo período, a população do antigo Distrito Federal eleva-se de 274.972 para 1.157.873 habitantes; e a da capital do Estado de São Paulo, de 31.385 para 580 mil (SILVA, 1978, p.99).

Outro ponto tratado pelo autor é que, em sua visão, é inadequado considerar a demanda por produtos importados “o elemento essencial” para o surgimento e posterior desenvolvimento da indústria no país. Na verdade, “o nascimento e o crescimento da indústria é um dos aspectos do desenvolvimento do capitalismo no Brasil a partir do último quartel do século XIX, do qual a expansão da demanda representa um simples resultado” (SILVA, 1978, p.100).

Silva explica que “a indústria faz parte de um desenvolvimento cujo centro é constituído pela economia cafeeira” e que:

A subordinação da indústria nascente à economia cafeeira implica que os movimentos desta repercutam forçosamente sobre a primeira. Mas não implica, entretanto, a aceitação da tese segundo a qual qualquer enfraquecimento ao nível da

economia cafeeira só pode ter efeitos negativos sobre o crescimento da indústria (SILVA, 1978, p.100 - 101).

Portanto, para o autor, a relação existente entre comércio exterior, economia cafeeira e a indústria nascente é complexa e não unívoca. Isto é, a expansão cafeeira, impulsionada pelo aumento das exportações dos grãos garantiu a ampliação da Renda Nacional, que, por sua vez, possibilitou a elevação do nível de importações, dando, assim, origem e impulsionando a indústria no país; contudo, o raciocínio desenvolvido por Dean, de que, durante os anos de reduzidos níveis de exportação de café, a indústria nacional se enfraqueceu drasticamente, não está correto. Para tal, tabela a seguir foi apresentada com o objetivo trabalhar melhor esta questão (SILVA, 1978, p.103).

Tabela 7 - Estabelecimentos Industriais Segundo a Época da Fundação das Empresas

Época da Fundação	Número de estabelecimentos industriais	Capital empregado (\$)	Força motriz H.P	Número de operários	Valor da produção (\$)	Porcentagem em relação	
						Ao capital empregado	Ao valor da produção anual
Até 1849	35	26.165,98	2.076	2.929	31.991,46	1,4	1,1
De 1850 a 1854	16	2.757,43	154	1.177	10.141,31	0,2	0,3
1855 a 1859	8	4.130,90	1.173	1.094	8.784,41	0,2	0,3
1860 a 1864	20	7.179,20	689	775	9.058,69	0,4	0,3
1865 a 1869	34	10.847,44	1.784	1.864	15.909,36	0,6	0,5
1870 a 1874	62	41.311,27	7.129	6.019	59.380,15	2,3	2
1875 a 1879	63	23.194,49	4.435	4.230	34.839,08	1,3	1,2
1880 a 1884	150	58.368,34	12.865	11.715	89.866,08	3,2	3
1885 a 1889	248	203.401,52	36.174	24.369	247.121,62	11,2	8,3
1890 a 1894	452	213.714,74	33.684	31.123	278.578,45	11,8	9,3
1895 a 1899	472	50.594,77	15.248	14.516	140.868,59	5	4,7
1900 a 1901	1.080	109.632,60	19.201	19.170	208.954,01	6	7,6
1905 a 1909	1358	225.594,38	40.526	34.362	369.065,51	12,4	12,3
1910 a 1914	3.135	335.441,92	62.434	53.992	646.532,19	18,5	21,6
1915 a 1919	5936	438.559,214	65.364	63.950	791.264,26	24,2	26,5
Ignorada	267	24.258,84	7.488	4.227	46.820,66	1,3	1,6
Total	13.336	1.815.156,01	310.424	275.512	2.989.176,28	100	100

Fonte: Recenseamento Geral do Brasil, 1920

Silva defende que houve crescimento industrial no Brasil durante a I Guerra. O autor se opõe as conclusões tomadas por Dean quanto ao deflator empregado por Simonsen e expõe

que: “mesmo se aceitarmos a possibilidade uma superestimação do crescimento do valor da produção industrial durante a Primeira Grande Guerra, parece-nos possível opor outros dados para afirmara a importância do crescimento industrial durante esse período” (SILVA, 1978, p.101).

O quinquênio de 1915 a 1919 foi marcado pelo maior número de estabelecimentos industriais observados na Tabela 7. Além disto, apresentou os resultados mais favoráveis no que tange ao valor da produção, capital empregado, número de operários empregados e força motriz. Isto é, o valor da produção deste quinquênio representou 26,5% do total analisado, o capital empregado no mesmo período representou 24,2% do total, o número de funcionários no mesmo período representou 23,2% do total.

Adicionalmente, com base nos dados extraídos na obra: *A Riqueza Paulista de Paulo Rangel Pestana*, Silva informa que:

no antigo Distrito Federal, os estabelecimentos criados durante esse mesmo período empregavam (em percentagens sobre os totais): 13,4% do capital e 21,4% dos operários. Entre 1915 e 1917, pelo menos 323 empresas industriais novas foram criadas em São Paulo. Neste mesmo Estado, São registradas 41 empresas têxteis com cerca de 18 mil operários, em 1915, contra 47 empresas e 23 mil operários em 1917 (SILVA, 1978, p.102).

Silva destaca também outra situação que demonstra a relação não unívoca existente entre o café e a indústria. Diante da crise cafeeira de 1901, houve um expressivo êxodo rural responsável por trazer às cidades, principalmente à São Paulo, muitos indivíduos, em sua maioria imigrantes europeus. Estes, por sua vez, deixaram o ofício de agricultor nos cafezais e acabaram se tornando uma mão de obra relativamente qualificada e barata nas cidades, tão necessária à indústria (SILVA, 1978, p.104).

Em seguida, o autor descreve um pouco do contexto histórico pelo qual o país atravessava ao final do século XIX e a relação existente entre a política fiscal adotada pelo Estado e o desenvolvimento da indústria nascente (SILVA, 1978, p.105).

Na virada do século XIX, o Brasil enfrentava severos problemas com as cotações internacionais do café que se alteravam bruscamente e também com a dívida externa que crescia rapidamente (SILVA, 1978, p.105).

Até então, o país buscava frequentemente na adoção da desvalorização cambial a solução para equalizar as receitas do governo; esta política, no entanto, trazia agravos à dívida

externa de tal maneira que o Brasil foi levado a recorrer a vultuosos empréstimos internacionais para sanar este desequilíbrio financeiro. Como contrapartida, o país precisou aplicar uma política de austeridade fiscal a fim de diminuir suas despesas e aumentar suas receitas. Ou seja, o aumento de impostos foi a solução adotada (SILVA, 1978, p.105).

Por sua vez, o país possuía grande dependência comercial e financeira com o exterior e o seu “centro da acumulação está justamente ligado a expansão das exportações”. Logo, um aumento de taxas sobre este setor não seria a medida mais eficiente a ser executada. Na realidade, “os recursos necessários às finanças federais deveriam ser encontrados na taxação de produtos destinados ao mercado interno”. Assim sendo, o Estado optou pela taxação sobre as importações (SILVA, 1978, p.105).

A política fiscal aí traçada teve influência positiva sobre a indústria nascente, atuando, em certo ponto, como uma política protecionista. O maior interesse do Estado, contudo, era mobilizar suas receitas (SILVA, 1978, p.107).

As tarifas alfandegárias aplicadas sobre as importações não tinha caráter seletivo e sofriam reajustes. Isto demonstra que os interesses da burguesia industrial e da cafeeira não estavam em total consonância uma vez que os industriais possuem interesse em tarifas alfandegárias que distingam produtos que possuem e produtos que não possuem similares nacionais. Além disto, este grupo “luta pelo estabelecimento de um sistema alfandegário que facilite a aquisição no estrangeiro de equipamentos modernos destinados à expansão de suas fábricas” (SILVA, 1978, p.107).

Dessa forma, para o autor, a política fiscal adotada teve um efeito favorável; porém, limitado sobre a indústria nacional. Isto porque “a divisão internacional do trabalho ao mesmo tempo em que permite uma rápida acumulação de capitais baseada na expansão cafeeira, limita os efeitos desta acumulação sobre o modo de produção” (SILVA, 1978, p.108).

Na realidade, a forma como a indústria se originou e se desenvolveu no Brasil foi bastante específica. Isto é, a reprodução do capital industrial estava determinada pela posição dominante desempenhada pelo capital cafeeiro em nossa economia e, também, pelo papel subordinando da economia brasileira à economia mundial. Contudo, ao segurar as condições próprias ao funcionamento da divisão internacional do trabalho, criam-se contradições que estagnam o crescimento da indústria (SILVA, 1978, p.112).

Portanto, a indústria nacional nasceu em meio esse ambiente conturbado ora favorável, ora desfavorável ao seu florescimento. Sendo assim, “o capital industrial não se opõe diretamente às formas de acumulação dominante, mas procura sempre desenvolvê-las em seu próprio proveito”. (SILVA, 1978, p.115). Isto fica evidente nestes trechos:

Nem a subordinação do Brasil na economia mundial e o capital cafeeiro excluem a industrialização, nem a industrialização implica na destruição dos laços que unem o Brasil à economia mundial e muito menos ainda na destruição do capitalismo no Brasil. A industrialização pode, simplesmente, levar a mudanças nas formas de subordinação associadas a transformações do capitalismo no Brasil: por exemplo, a perda da posição dominante por parte do capital cafeeiro ou mesmo do capital comercial em geral (SILVA, 1978, p.112-113).

Por fim, Silva revela a grande transformação inerente à passagem do trabalho escravo para o assalariado. Segundo o autor, o trabalho assalariado é “a condição necessária para as transformações capitalistas do modo de produção”; isto é, a industrialização. Desta forma, “fecham-se assim as possibilidades da manutenção de um certo tipo de tranquilidade que as fazendas de café ainda pareciam assegurar” (SILVA, 1978, p.110).

Tabela 8 - Os 10 maiores setores industriais em termos de valor da produção e capital em 1907

Indústrias	Valor da produção (\$)	Indústrias	Capital (\$)
Fiação e tecelagem de algodão	135.025.668	Fiação e tecelagem de algodão	234.028.403
Açúcar (Usinas)	67.257.368	Açúcar (Usinas)	74.061.589
Moagem de cereais	39.359.500	Cerveja	27.555.800
Charque	38.769.300	Fundição e obras sobre metais	22.964.000
Fundição e obras sobre metais	31.625.240	Fósforos	17.060.000
Serrarias e carpintaria	31.379.000	Moagem de cereais	16.416.300
Calçado	26.726.900	Fiação e tecelagem de juta	15.799.500
Cerveja	22.686.290	Sabão e velas	15.145.600
Erva mate	22.573.000	Fiação e tecelagem de lã	14.848.000
Fiação e tecelagem de juta	22.389.730	Serrarias e carpintaria	14.488.000

Fonte: Recenseamento Geral do Brasil, 1920.

Tabela 9 - Valor da produção por ramos – indústria em 1920

Bens de consumo	%	Bens de produção	%
Têxtil	27	Minerais não metálicos	2,7
Roupas e calçados	8,2	Metalurgia	3,4
Produtos alimentares	32,9	Mecânica	0,1
Bebidas	4,7	Material de transporte	1,3
Fumo	3,6	Química e farmácia	5,7
Madeira	4,3	Borracha	0,1
Couros e peles	2,5	Papel e papelão	1,3
Mobiliário	1,4		
Edição e diversos	0,8		
Total	85,4	Total	14,6

Fonte: Silva, 1978, Expansão Cafeeira e Origens da Indústria no Brasil.

As Tabelas 8 e 9 revelam o grau de desenvolvimento da indústria nacional em 1907 e em 1920. A Tabela 8 apresenta uma lista com as dez maiores indústrias em termos de valor da produção e outra em termos de capital empregado. A indústria de fiação e tecelagem de algodão responde sozinha por 18,2 % do valor da produção total na indústria de transformação e 35,2 % do capital total empregado na mesma em 1907.

A Tabela 9 apresenta os dados referentes à indústria de transformação em 1920 em termos do valor da produção na indústria de transformação. Para tal, a tabela separa os bens aqui produzidos em bens de consumo e bens de produção. Observa-se que “mais de 85% do valor da produção industrial brasileira estão concentrados em setores de bens de consumo” (SILVA, 1978, p.113).

Silva informa que:

praticamente toda a demanda de bens de produção, em particular dos chamados bens de capital, é desviada para os países capitalistas avançados, notadamente a Grã-Bretanha, de modo que em 1929 a importação de equipamentos representava 31% do total de importações brasileiras (SILVA, 1978, p.114).

Segundo o autor, o progresso da indústria no Brasil segue as diretrizes traçadas pela divisão internacional do trabalho. Uma consequência direta disto é que muitas empresas que produziam bens de consumo industrial terminam fechando as portas à medida que a indústria do país apresenta progresso. Isto fica claro neste trecho:

Enquanto as importações de aço crescem rapidamente, os altos fornos de Caeté e Ipanema (Minas Gerais) desaparecem. Na mesma época (última década do século XIX), a tentativa da Companhia Nacional de forjas e estaleiro navais para modernizar sua velha usina de São Miguel de Piracicaba (São Paulo) fracassa (SILVA, 1978, p.114).

II.2 - A industrialização promovida por políticas do governo durante a Primeira república

Topik (1987), em sua obra: A Presença do Estado na Economia Política do Brasil – de 1889 a 1930, expõe que ao longo de todo o período correspondente a Velha República, a indústria brasileira se desenvolveu com base na agricultura. “Seu capital era limitado, o mercado doméstico pequeno e a burguesia industrial ainda era incipiente” (TOPIK, 1987, p.151).

Em meio a essa situação, “as fábricas dependiam de políticas oficiais, nas quais a atividade industrial somente ocupava um lugar secundário”. Isto é, a maior parte da ajuda Estatal à indústria era meramente reflexiva, uma vez que essa ajuda visava prioritariamente atender às necessidade da agricultura ou do Tesouro. Mesmo assim, as fábricas no Brasil multiplicaram-se de maneira bastante expressiva e até conseguiram atingir o status de se tornarem importantes politicamente (TOPIK, 1987, p.151).

Aliás, após a I Guerra, as indústrias de base, como o aço e carvão, ganharam função de destaque e se tornaram prioritárias por conta da sua importância para a segurança nacional.

No entanto, mesmo diante desse caso especial, “os administradores públicos não tiveram apoio político nem independência e disposição suficiente para estabelecer uma política dinâmica de industrialização” (TOPIK, 1987, p.151).

Dessa forma, segundo Topik, o Brasil ainda não poderia ser considerado um país industrializado no início da República, mas, durante as últimas duas décadas do século XIX, este experimentou um expressivo aumento na sua capacidade produtiva (TOPIK, 1987, p.153).

“A revolução republicana abriu uma breve era de euforia industrial” e isto se deveu às políticas governamentais que terminaram estimulando o crescimento industrial. (TOPIK, 1987, p.154). Isto fica claro neste trecho:

A política monetária expansionista, aumento das tarifas alfandegárias e redução do custo de importação de maquinaria, no fim da década de 1880, tornou a manufatura atraente. Os novos bancos, produtos do Encilhamento, investiram e emprestaram grandes somas às indústrias. No Rio, o crescimento real da indústria têxtil foi maior

em 1889 do que nos seis anos anteriores juntos. E em 1890 ele seria ainda maior. O Banco da República, o Banco do Brasil e o Banco Nacional lançaram muitos empreendimentos industriais. Em São Paulo também o parque manufatureiro cresceu rapidamente; seu investidor principal foi o Banco União. A febre especulativa e o crescimento da atividade manufatureira chegaram até Pernambuco, onde o Cônsul britânico informava em 1894 que “a evolução industrial dos últimos cinco anos tem sido enorme” (TOPIK, 1987, p.155).

Contudo, parte principal da ajuda governamental concedida nesse período tinha como objetivo maior estimular outros setores, e o efeito favorável experienciado pela indústria foi apenas um reflexo disto. A aplicação das taxas alfandegárias, por exemplo, tinha como meta contribuir com as receitas do governo e a “lei dos similares”, que foi concebida para proteger a indústria nacional, não chegou nem a ser aplicada (TOPIK, 1987, p.155-156).

Outras mediadas chegaram, inclusive, a trazer prejuízos para o setor industrial. O Acordo Comercial Blaine-Mendonça entre Brasil e os Estados Unidos é um exemplo disto. O Brasil, a fim de acabar com a taxaço norte americana sobre suas vendas de açúcar, concedeu isenção de taxas alfandegárias a um grande número de produtos dos EUA. Terminou que o acordo foi tão mal sucedido para o Brasil, que só açúcar de baixa qualidade era vendido para os norte americanos com a isenção de taxa alfandegária (TOPIK, 1987, p.156).

Ao fim do Encilhamento, uma grande crise financeira foi desencadeada no país.

Muitas fábricas tiveram que enfrentar graves problemas. Os bancos exigiram a liquidação de dívidas e limitaram os créditos. Muitas indústrias tinham encomendado equipamentos do exterior no auge do boom do mercado acionário, mas quando acabou a euforia, com a queda do mil-réis, eles descobriram que estavam devendo muito mais dinheiro na moeda nacional do que tinham previsto. Também descobriram que não havia possibilidade de levantar capital adicional através de empréstimos bancários ou da emissão de ações. E muitas companhias tinham-se excedido na ânsia de aproveitar as facilidades de capital proporcionadas pelo Encilhamento. A repentina queda nos negócios deixou-os em situação delicada (TOPIK, 1987, p.158-159).

O interesse do governo neste momento era “melhorar a situação daquelas indústrias que mereciam ajuda, através de medidas que protegessem os interesses do Tesouro e promovessem o desenvolvimento e o progresso das indústrias nacionais” (TOPIK, 1987, p.159).

Para tal, a decisão tomada foi de que o Banco da República, ao invés dos estados ou do governo federal, deveria oferecer empréstimos para as indústrias nacionais em “condições saudáveis” e havia a condição de que apenas 1/3 do valor do total dos empréstimos autorizado

fosse destinado às fábricas localizadas no Distrito Federal, tal que estas até poderiam ser propriedades de estrangeiros (TOPIK, 1987, p.160).

Na realidade, essa condição foi uma imposição do Congresso que “temia que o Banco da República limitar-se-ia a emprestar a empresas das quais ele detinha ações ou nelas fosse credor. E estas estavam justamente localizadas no Distrito Federal”. Logo, aí estava a explicação para a exigência de que parte dos empréstimos deveria ser concedido para indústrias de outros estados. A maior parte das indústrias brasileiras, no entanto, estava estabelecida no Distrito Federal nesta ocasião (TOPIK, 1987, p.161).

Ao final, “o capital das indústrias têxteis, por exemplo, mais que dobrou em dois anos, enquanto sua produção triplicou. As importações de bens de capital aumentaram em 70% entre 1885 e 1889 e entre 1890 e 1894, a maior expansão de todo o século XIX” (TOPIK, 1987, p.161).

Entretanto, segundo Topik, a política tarifária e empréstimos públicos teriam tido uma participação menor na expansão da indústria no final da década de 1880 e começo da de 1890. No caso, este fenômeno teria se beneficiado mais da maior disponibilidade de recursos, ao mil réis mais barato e à febre do mercado de ações (TOPIK, 1987, p.161).

Nesse sentido, o aumento da disponibilidade de recursos enfraqueceu o mil-réis e acarretou em grande inflação. Logo em seguida, tornou-se notável o aumento enorme o custo de vida (108% em 10 anos) acompanhado de elevando o custo das importações (161% em 10 anos). Este último, por sua vez, criou uma proteção efetiva das indústrias contra as importações (TOPIK, 1987, p.161).

Adicionalmente, a inflação proporcionava aos donos das indústrias lucros adicionais. Isto ocorria porque os salários não acompanhavam os preços, enquanto o valor real das suas dívidas diminuía (TOPIK, 1987, p.161).

Para o autor, o Encilhamento tratou-se de um episódio da história do Brasil com efeitos positivos e negativos sobre a economia. Por um lado, “a capacidade industrial instalada aumentou e a indústria assumiu importância econômica e política nunca antes vista no país”. Inclusive, nem todas as empresas que surgiram neste período foram efêmeras. Muitas delas conseguiram florescer e transformaram-se em empreendimentos bem sucedidos (TOPIK, 1987, p.161-162).

Por outro lado, o Encilhamento gerou forte inflação, queda do mil-réis, acarretou em falta de confiança por parte dos investidores estrangeiros e deu condições para que empresas especulativas abrissem as portas (TOPIK, 1987, p.162).

Como consequência disso, a meta herdada pelos governos seguintes foi de tentar recuperar o valor do mil-réis e equilibrar o orçamento. Diante disto, o pensamento de que as indústrias não seriam mais do que “criações artificiais dos especuladores” se tornou frequente. Além disto, a intervenção do Estado na economia passou a ser considerada ineficiente e corrupta, já que apenas uma quantidade relativamente pequena de investidores foi favorecida com o processo (TOPIK, 1987, p.162).

O pensamento principal que vigorou entre os anos de 1894 até 1905 foi de que o protecionismo contribui para o encarecimento do custo de vida, aumenta os custos com mão de obra e, por sua vez, fragiliza a capacidade competitiva em exportar do país. Além disto, “as fábricas desviavam capital daquela que era a atividade mais vantajosa do Brasil: a agricultura”. A intervenção do governo, portanto, seria responsável, pela sua própria natureza, por causar distorção do mercado e, também, pela má alocação de recursos (TOPIK, 1987, p.163).

Contudo, a política do Laissez-faire, de livre comércio, esbarrava em alguns pontos importantes como, por exemplo, as receitas deficitárias do Estado. Na realidade, até 70 % de todas as receitas federais provinham das tarifas de importação. Diante disto, as necessidades do Tesouro Nacional serviram como o principal motivador para que o favorecimento às indústrias continuasse a vigorar, mesmo depois de todo o ocorrido durante o Encilhamento (TOPIK, 1987, p.164).

No do ano de 1906, “a aceitação da indústria como parte necessária da economia nos círculos oficiais aumentou” significativamente. Em virtude da necessidade de “encontrar emprego para milhares de pessoas que chegavam às cidades a cada ano tornar-se-ia uma importante preocupação para os políticos”. Isto porque, estes indivíduos saíam do campo e tornavam-se operários nas cidades, especialmente em oficinas artesanais, e gradualmente, eles se tornavam mais organizados e passavam a querer ser ouvidos politicamente. Aliás, neste mesmo ano de 1906, segundo o autor, as indústrias no Rio de Janeiro já seriam responsáveis por empregar um total de mais de 115 mil pessoas, o que, por si só, já representaria um grande avanço em relação aos anos anteriores, haja vista que apenas 16 anos antes, em 1890, só eram registrados 54 mil (TOPIK, 1987, p.167).

A partir de então, o país passou a viver uma “onda intervencionista” orientada pela ideia de que “a iniciativa privada, tão fraca aqui, pode realizar pouco se não obtiver encorajamento e ajuda dos poderes públicos da União e dos estados”, mas seu motivador principal foram os interesses da burguesia cafeicultora diante da crise do café na virada do

século. Inclusive, “devido ao enfraquecimento da economia exportadora, muitos estados começaram a fomentar a diversificação da agricultura” (TOPIK, 1987, p.168).

Além da ajuda prestada pelo Estado neste período, o influxo de capitais estrangeiros contribuiu bastante para o crescimento da indústria nascente. Segundo o autor, “os anos entre 1905 e 1914 viram o maior influxo de investimentos estrangeiros na história do Brasil antes da Segunda Guerra Mundial” (TOPIK, 1987, p.170).

Topik explica que “os investidores estrangeiros, famintos por oportunidades de investimentos a partir do início do século, achavam a moeda estável e o crescente mercado do Brasil muito atraentes” (TOPIK, 1987, p.170).

Sendo assim, o período que se estendeu de 1906 até 1914 foi muito proveitoso para a indústria brasileira. Segundo o Censo Industrial de 1920, “29% das indústrias então em operação tinham sido implantadas entre 1905 e 1914; elas tinham 24% de todo o capital e contribuíram com 27% da produção” (TOPIK, 1987, p.171).

Segundo Topik, houve avanço da indústria durante os anos da I Guerra, mas este crescimento foi, em sua maior parte, devido às mudanças temporárias na economia mundial. Isto é, o Estado não teve muita influência sobre este processo neste período (TOPIK, 1987, p.171).

Neste sentido, durante os anos de guerra, o governo federal optou pelo Laissez-faire e depois interveio, especialmente, ajudando a burguesia cafeeira. Apenas setores industriais tidos como importantes para a segurança nacional receberam ajuda efetiva por parte do Estado. Assim, as indústrias, de fato, beneficiadas foram as indústrias pesadas do ferro, aço, carvão, dentre outras (TOPIK, 1987, p.171-172).

Topik explica que, apesar do Brasil possuir em abundância recursos naturais e de já apresentar um mercado promissor, praticamente não tinha “indústrias de ferro, carvão, de petróleo, nem de cimento, de produtos químicos e de bens de capital”. Isto porque esses setores requisitavam grandes volumes de capital para funcionar e, também, pelo fato de que as políticas fiscais de aumento de tarifas sempre beneficiaram os bens de consumo, mas a entrada no país de bens de capital e básicos era realizada com isenção de impostos (TOPIK, 1987, p.174).

Curiosamente, foram os próprios empresários brasileiros que desestimularam uma provável integração vertical da indústria brasileira e, por sua vez, inviabilizaram uma maior autonomia dos países centrais. A justificativa para este posicionamento residia na lógica que a proteção de indústrias nacionais de produtos básicos culminaria na elevação dos custos de

produção de produtos acabados das indústrias brasileiras, o que reduziria sua capacidade competitiva (TOPIK, 1987, p.174).

Em virtude disso e da escassez de empréstimos estrangeiros durante a guerra, restou apenas ao Estado este dever (TOPIK, 1987, p.172).

Portanto, durante a guerra, o isolamento dos mercados europeus e o temor de uma invasão despertou uma “maior conscientização da necessidade para maior autossuficiência” brasileira que perdurou nos anos seguintes ao pós-guerra (TOPIK, 1987, p.172).

O clássico debate quanto à origem do processo de industrialização ter sido movido pelos choques adversos ou ter sido induzido pelas exportações também foi crucial na obra de Topik.

Em sua visão, durante a Primeira Guerra Mundial, que foi um período de grande desorganização dos mercados internacionais, os custos das importações sofreram um severo impacto e se elevaram violentamente. Isto permitiu que os produtos nacionais ganhassem um espaço maior nos mercados, pudessem trabalhar com preços mais elevados e, por sua vez, gerassem lucros maiores com suas vendas. Isto é, a guerra estimulou a fabricação, mas a existência de mercado e capacidade produtiva na indústria antes mesmo do conflito revela que estes foram consequências das exportações (TOPIK, 1987, p.172).

Por outro lado, segundo o autor, durante o período de guerra, a capacidade brasileira para importar encontrava-se bastante limitada, o que dificultou drasticamente a importação bens de capital. Estes bens são triviais para o aumento da capacidade produtiva na indústria e apenas um reduzido percentual valor da produção industrial do país estava concentrado em setores de bens de capital. Daí a dependência tão elevada que a indústria tinha das importações (TOPIK, 1987, p.172).

Topik também esclarece que, durante os anos de guerra, “não houve implantação de significativas indústrias de bens de capital no país”. No entanto, foi o capital acumulado ao longo deste período que possibilitou que houvesse importação de grandes quantidades de bens de capital logo após o conflito, a partir de 1918. Portanto, o surto industrial observado neste momento foi marcado por um processo composto por duas fases: “proteção contra a concorrência externa e acumulação de capital seguida pela oportunidade de transformar este capital acumulado em investimentos por meio das importações” (TOPIK, 1987, p.172).

Segundo o autor o nacionalismo dos tempos de guerra e a preocupação com a defesa nacional continuariam nos anos pós-guerra, nos anos 1920, e a ajuda estatal à economia tornou-se mais bem aceita em nome do progresso econômico (TOPIK, 1987, p. 179).

Dentre os subsídios utilizados pelo Estado a fim de estimular a indústria estavam a isenção de direitos sobre a importação de matérias primas; a expansão do meio circulante, a fim de estimular o crédito; a concessão de empréstimos a juros baixos, com o intuito de impulsionar o investimento e a produção local; a concessão de monopólio sobre explorações de algum setor específico por um prazo determinado, etc.

Os ramos industriais mais beneficiados com esses subsídios governamentais na ocasião foram o do aço, soda cáustica, cimento, petróleo, entre outros. E isto reflete bem o fato de que a indústria, gradativamente, vinha se diversificando.

É importante dizer que “o nacionalismo econômico do Brasil, embora em expansão, ainda era bastante tímido e geralmente não xenófobo”. Isto é, “os brasileiros, que temiam a dependência e insistiam na necessidade de autossuficiência, sempre recebiam as empresas estrangeiras de braços abertos, desde que elas produzissem no Brasil e respeitassem as leis brasileiras” (TOPIK, 1987, p.177).

Sendo assim, o desenvolvimento da indústria nacional após a I Guerra contou fortemente com a presença dos investimentos estrangeiros. Na verdade, foi a partir de 1910 que a grande maioria das empresas estrangeiras deu início as suas operações no Brasil (TOPIK, 1987, p. 180).

O autor explica que, indiretamente, isso foi fruto de política oficial. Isto porque os incentivos fiscais e as concessões especiais concedidas pelo governo eram responsáveis por atrair algumas empresas, mas, para muitas outras, o principal atrativo foi “o crescente mercado interno, as barreiras tarifárias que protegiam as indústrias brasileiras contra competição estrangeira e a oportunidade para adquirir empresas nacionais a preços baixos devido à queda do mil-réis” (TOPIK, 1987, p. 180).

Segundo Topik, no decorrer da Primeira República (1889 – 1930) o país passou por grandes transformações. Os setores de tecidos, roupas, sapatos e alimentos, que correspondiam conjuntamente a 60% das indústrias no Brasil, se desenvolveram de tal forma que se tornaram “virtualmente autossuficiente”; o Produto Nacional Bruto (PNB) real cresceu duas vezes mais que as exportações; e a produção industrial praticamente duplicou (TOPIK, 1987, p.181).

Adicionalmente,

Entre 1907 e 1919, os únicos anos para os quais existem pelo menos dados parciais, a potência instalada nas fábricas triplicou e os HP por operário duplicaram. O avanço na República como um todo foi ainda mais dramático. Em 1920 havia 959 fábricas no país empregando mais de 500 pessoas, 411 que empregavam mil e 94 que ocupavam acima de 5000 operários. O setor mais amplo, da indústria têxtil ficou tão concentrado que 29 das empresas existentes em 1927 possuíam 62% dos fusos, 53% dos teares e 50% da produção global. A composição das importações também mostrou o progresso. A importação de bens de capital passou de 9% em 1901-1910 para 14% em 1920-1928, a de matérias-primas de 47% para 54% e a de bens de consumo diminuiu de 35 para 21% (TOPIK, 1987, p.182).

Para o autor, além “do efeito multiplicador da expansão do setor exportador”, esses avanços experienciados pelo país também resultaram, em parte, das políticas assumidas pelo Estado. Isto fica evidente neste trecho:

A barreira tarifária e o mil-réis barato proporcionavam ampla proteção. A ampla disponibilidade de recursos facilitava o crédito, o crescimento da rede ferroviária ampliou o mercado interno e a defesa do café estimulou a acumulação de capitais no país. Também os reduzidos impostos ajudaram os industriais a juntar capital. A inexistência da fiscalização sobre as leis trabalhistas, ainda escassas, o estímulo da imigração para aumentar o número de desempregados e a perseguição dos sindicatos de trabalhadores pela polícia mantiveram os salários baixos e os lucros elevados. A garantia da inviolabilidade do capital estrangeiro por um Estado cosmopolita e a ausência de limitações sobre as remessas de lucros, combinadas com baixos impostos e com a proteção tarifária, atraíram cada vez mais os empresários industriais estrangeiros (TOPIK, 1987, p.182).

Contudo, “enquanto a política oficial estimulava o crescimento de pequenas indústrias, ela, ao mesmo tempo, inibia o aparecimento de um setor dinâmico, moderno e verticalmente integrado”. Isto porque o sucesso da estrutura industrial em curso necessitava da geração de indústrias complementares e, por sua vez, não havia qualquer manifestação de empenho por parte do Estado para coordenar seu desenvolvimento, uma vez que não se estabeleceu uma política dinâmica de industrialização (TOPIK, 1987, p.182).

Nesse sentido, excetuando os casos dos setores reconhecidos como de suma importância para segurança nacional, o maior responsável pela condução do processo de industrialização era o próprio mercado e não o Estado, que é o detentor de muito mais recursos. Aliás, este último só intervinha em ocasiões de crise com a finalidade única de socorrer indústrias que já haviam demonstrado sua capacidade competitiva. Logo, “o Brasil deixou de tirar proveito do potencial de muitas das matérias primas por ele produzidas” (TOPIK, 1987, p.182-183).

Topik também salienta para o fato de que o “café não proporcionava muitos reflexos industrializantes, nem para frente e nem para trás”. Isto porque a cafeicultura requeria o uso de poucas máquinas agrícolas, e estas poucas eram, na maior parte das vezes, adquiridas via importação. Inclusive o autor constatou que: “em 1920 todas as fundições do país juntas empregavam em torno de dez mil pessoas e contribuíram com menos de 3% para sua produção industrial”.

O consumo doméstico do café fomentou o aparecimento de pequenas instalações de torrefação e de moagem, mas em 1920 o total de empregados destes dois setores não passava de três mil. Não havia tecnologia que levasse à exportação de café torrado. (TOPIK, 1987, p.183).

Na realidade, o desenvolvimento da economia cafeeira não teria chegado onde chegou sem as estradas de ferro. Ou seja, somente através das ferrovias que se pode escoar uma grande produção espalhada por milhares de quilômetro de maneira mais eficiente, uma vez que as distâncias deixavam de ser obstáculos tão grandes. Para tanto, segundo Topik, “o maior reflexo industrializante era causado pelas ferrovias”. Entretanto, o autor salienta para o fato de que, ainda assim, as ferrovias importavam a maior parte de seus insumos (TOPIK, 1987, p.183; SILVA, 1978, p.56).

Por outro lado, “os produtos agrícolas plantados para o mercado interno resultaram em muito maior industrialização”. Isto porque o açúcar, o algodão, o gado, o tabaco e o mate serviam de principal insumo para as mais importantes indústrias do Brasil. No entanto, o fato destas indústrias fazerem apenas uso de equipamentos primitivos fazia com que os reflexos nas indústrias de equipamentos fosse bastante reduzido (TOPIK, 1987, p.183).

Topik também atenta para o fato da indústria de bens de capital ser um tanto precária no país. Esta área, tal como outras indústrias básicas, não recebia a devida atenção por parte do Estado. Isto porque ela fazia necessário investimentos de grandes quantias de capital para ser implementada e, para tal, seria fundamental a existência de um banco de desenvolvimento (TOPIK, 1987, p.183-184).

Por sua vez, apesar da expressiva preocupação com o aço, o petróleo, o cimento e a soda cáustica, o governo não fundou nenhum banco de desenvolvimento durante a Primeira República. Logo, mesmo diante de “consideráveis progressos em algumas indústrias de base, o setor continuou subdesenvolvido e incapaz de motivar o crescimento autossustentado da indústria” (TOPIK, 1987, p.183-184).

Por fim, o autor conclui que, durante o período da República Velha, o Estado contribuiu para a redução da dependência do Brasil com o exterior, uma vez que muitos bens que outrora eram importados passaram agora a ser produzidos dentro do próprio país (TOPIK, 1987, p.184).

Entretanto, Topik salienta o fato de que “seria a localização, mas não a nacionalidade da indústria (salvo em alguns casos de importância estratégica) que interessava às classes dominantes e políticas do Brasil”. Isto porque o processo de industrialização que foi implantado no país foi calcado apenas na substituição de importações de produtos praticamente acabados, sendo que estes campos apresentavam menor rentabilidade e, por sua vez, teriam menor expressão na criação de demanda industrial, justamente por exibirem menor dinamismo do que as grandes indústrias como, por exemplo, as automobilísticas ou químicas (TOPIK, 1987, p.184).

Dessa forma, segundo o autor, “o setor industrial cresceu sem tornar-se mais integrado e mais independente. Apenas mudou a forma de dependência”. Ou seja, a mudança exibida pela história residiria no fato de que o Brasil só passou a depender mais da importação de bens de capital e, também, de componentes estrangeiros. Portanto, os empresários estrangeiros, no decorrer desse tempo, tornaram-se mais expressivos na conjuntura política e econômica do Brasil (TOPIK, 1987, p.185).

II.3 - A importância do investimento direto estrangeiro no país

Entre 1880 e 1930, os investimentos diretos de capital estrangeiro na indústria não foram tão expressivos. Na realidade, este capital foi investido, em sua grande maioria, em títulos do Tesouro e outros papéis do Estado. Tal que, esses investimentos somavam cerca de 50% do total na ocasião (SILVA, 1978, p.97).

Adicionalmente, outros campos favorecidos pelo capital forâneo na época foram as estradas de ferro, os serviços públicos, como a eletricidade e o gás, os bancos e as companhias de seguro (SILVA, 1978, p.97).

As tabelas apresentadas a seguir revelam alguns dados pertinentes a respeito dos capitais estrangeiros que aqui adentraram nesse período. Isto é, elas esclarecem pontos como: a origem, modalidade e o valor dos Capitais Estrangeiros entrados no Brasil, bem como a quantidade, nacionalidade e o capital inicial das empresas estrangeiras que estavam autorizadas a operar no país em cada momento.

Tabela 10 - Origem, Número e Capital Inicial (£ 1.000) das Empresas Estrangeiras Autorizadas a operar no Brasil.

País de origem	Número/Capital inicial (\$)			
	1860-1885	1886-1902	1903-1913	Total
Grã-Bretanha	78/38.887	48/28.900	133/38.584	259/106.370
EUA	1/40	7/2.361	55/36.925	63/39.326
França	4/1.495	16/3.746	57/10.715	57/15.959
Canadá	-/-	1/1.228	3/14.262	4/15.490
Alemanha	8/1.356	7/3.080	16/6.060	31/10.496
Outros	8/406	34/7.615	34/9.895	76/17.916
Total	99/42.184	113/46.929	278/9.895	490/17.916

Fonte: SAES e SZMRECSÁNYI, 1985, O Capital Estrangeiro no Brasil 1880 – 1930.

A Tabela 10 revela que, durante todo o período estudado, houve um predomínio bem claro do das empresas britânicas no Brasil. Isto é, praticamente 53% das empresas estrangeiras que se instalaram no país eram de origem britânica (SAES e SZMRECSÁNYI, 1985, p.216).

Contudo, com o passar das décadas do final do século XIX e início do XX, o número de empresas novas advindas de outros países como, por exemplo, Estados Unidos e França, aumentou substancialmente.

Adicionalmente, o capital inicial das novas empresas estrangeiras de origem não britânica também aumentou exponencialmente com o passar dos anos.

Tabela 11 - Origem, Modalidade e Valor dos Capitais Estrangeiros entrados no Brasil (em milhões de cruzeiros)

País de origem	Dívida Pública Externa 1914/1930	Inv. Privados Diretos 1914/1930	Total
Grã – Bretanha	598/806	609/590	1.207/1.396
França	110/62	391/138	501/200
Estados Unidos	5/374	50/194	55/568
Outros	4/25	146/450	150/475
Total	717/1.267	1.196/1.913	1.913/2.639

Fonte: SAES e SZMRECSÁNYI, 1985, O Capital Estrangeiro no Brasil 1880 – 1930.

A Tabela 11 nos informa que a entrada de capitais estrangeiros no Brasil aumentou substancialmente entre os anos de 1914 e 1930 (de 1.913 milhões de cruzeiros para 2.639 milhões de cruzeiros).

Além disto, esse capital estrangeiro foi utilizado, em sua grande maioria, para realizar investimentos privados diretos no país.

Adicionalmente, a participação do capital britânico nesse montante de capital estrangeiro representou 63% em 1914 e 53% em 1930. Por outro lado, a participação norte - americana aumentou bastante com o passar dos anos. Isto é, a participação dos EUA no montante foi de 3% em 1914 e de 22% em 1930 (SAES e SZMRECSÁNYI, 1985, p.216).

Isso fica evidente neste trecho extraído do texto de Topik (1987):

Os investimentos industriais de norte-americanos no Brasil aumentaram de \$50 milhões em 1918 para \$ 194 milhões em 1929. Isso foi um sintoma do ímpeto do crescimento do crescimento da participação de capitais americanos na atividade fabril em toda a América Latina. Ainda assim, o capital norte-americano não ultrapassaria o total de investimentos britânicos no Brasil, como aconteceu no resto do hemisfério, mas no setor industrial a presença de capitais corporativos norte-americanos passou a ser superior à presença britânica. Capitalistas norte-americanos até chegaram a comprar empresas britânicas no Brasil (TOPIK, 1987, p.180).

II.4 - Considerações Finais

Ao final desta seção da monografia, tornou-se notável que a economia mundial, a economia cafeeira e a indústria nascente no Brasil estão intimamente relacionadas de uma maneira única e muito peculiar. Isto é, o desenvolvimento capitalista pautado na expansão da

economia cafeeira levou a ao nascimento e a um determinado nível de desenvolvimento da indústria nacional; contudo, quando o comércio internacional trazia agravos à economia cafeeira, a indústria, ainda assim, poderia encontrar um ambiente favorável para crescer, como ficou evidente no desfecho da seção II.1 deste trabalho (SAES, 1989, p.32).

Igualmente relevante é o fato exposto na seção II.2 de que o Estado também teve uma participação importante no tocante ao desenvolvimento da indústria nascente como um todo, apesar de não ter havido nem sequer um política dinâmica de industrialização, o que contribuiria de maneira ainda mais efetiva para o crescimento, modernização e integralização da indústria nascente (TOPIK, 1987).

Adicionalmente, o capítulo segundo aborda, em sua seção II.3, a importância atribuída à entrada de capitais estrangeiros no país para o seu florescimento econômico como um todo. É importante destacar que este tema é abordado com mais ênfase no capítulo seguinte desta obra.

III O INÍCIO DA INDUSTRIALIZAÇÃO NO BRASIL E OS INVESTIMENTOS ESTRANGEIROS

Neste capítulo serão apresentados quais os setores da indústria de transformação foram efetivamente contemplados com a aplicação de capital estrangeiro nas últimas décadas do século XIX e início do século XX. Também serão expostos um pouco da história e o desempenho de cada indústria no durante este período, além de apontar as empresas de maior destaque que surgiram em cada campo. Adicionalmente, serão identificados os impactos positivos e negativos decorrentes da entrada desse capital estrangeiro na visão de alguns autores consagrados.

Para tal, a bibliografia escolhida na elaboração deste capítulo foi composta pelos textos: Os Investimentos no Início da Industrialização do Brasil de autoria de Suzigan e Szmrecsányi, O Capital Estrangeiro no Brasil 1880 – 1930 de autoria de Saes e Szmrecsányi e As empresas Estrangeiras no Brasil, 1860-1913 de autoria de Castro.

Segundo Suzigan e Szmrecsányi (1996), em sua obra: Os Investimentos no Início da Industrialização do Brasil, a origem do processo de industrialização no Brasil foi anterior ao que habitualmente é defendido por muitos estudiosos. Sendo assim, os autores discordam veementemente da visão clássica, na qual, o Brasil, tal como outras economias primário-exportadoras, desenvolveu sua indústria doméstica como uma resposta ao cenário de crise no mercado internacional decorrente da Primeira Guerra Mundial e, posteriormente, pela Grande Depressão. Na realidade, desde o final do século XIX, o país já experimentava suas primeiras experiências industriais (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.261).

Esse processo contou com a presença da capacidade empresarial endógena, apresentada nas interpretações de diversos autores quanto ao surgimento da indústria nacional nos capítulos anteriores desta monografia, e também e, também, com a entrada de investimentos estrangeiros no Brasil. Isto é, as grandes empresas dos países centrais, a fim de se expandirem geograficamente e, assim, internacionalizarem seu capital industrial, encontraram em nosso país uma potencial área estratégica para seus negócios antes mesmo do início do século XX (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.262). Isto fica claro neste trecho:

Encarando a década de 1870 como marco clássico da transição do capitalismo concorrencial para o capitalismo monopolista, (muitos autores) logo associaram a acentuada exportação de capitais do centro para a periferia do sistema com aquela transição para o novo estágio de desenvolvimento (ou maturidade) alcançado pelo capitalismo. E alguns lhe deram, inclusive, a denominação específica de imperialismo” (SAES e SZMRECSÁNYI, 1985, p.193).

No início, os investimentos diretos de capital estrangeiro em nossa indústria não eram tão expressivos, mas foram fundamentais para o surgimento e desenvolvimento de alguns ramos industriais. Além disso, grande parte desses investimentos ficou concentrada na geração e distribuição de energia elétrica, mineração, setor de transportes, principalmente o ferroviário, entre outros campos, e uma menor parte foi destinada à indústria de transformação. Isto é, estes investimentos se deram, principalmente, sob a forma de empreendimentos voltados para os serviços de utilidade pública, como, por exemplo, eletricidade e gás, exploração de recursos naturais, estradas de ferro, bancos e companhias de seguro. (SAES e SZMRECSÁNYI, 1985, p.191). Isto também fica evidente neste trecho:

Os investimentos na indústria (...) eram apenas uma fração do total investido no Brasil por capitalistas estrangeiros. Havia 25 empresas industriais europeias e norte-americanas instaladas no Brasil entre 1905 e 1914. Este número correspondia a 12% das empresas industriais autorizadas a operar no Brasil e não mais do que 3% de todos os investimentos estrangeiros diretos (TOPIK, 1987, p.170).

Dentre os ramos da indústria de transformação que se fixaram no país neste momento, há um destaque especial para aqueles oriundos da Segunda Revolução Industrial, cujas técnicas de produção eram marcadas por um grande potencial para realização de economias de escala e de escopo e, portanto, rapidamente se expandiram pelo mundo.

Desta forma, destacaram-se os complexos industriais metal-mecânico, elétrico e químico/farmacêutico, bem como suas respectivas indústrias correlatas; a indústria responsável pela produção de alguns bens de consumo que representavam uma novidade para época, como, por exemplo, carnes industrializadas e produtos de toalete; e a indústria encarregada pela produção de alguns bens de produção, até então inovadores, como, por exemplo, cimento e borracha (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.262).

Nesse sentido, as grandes empresas do seguimento da indústria de transformação exploraram seus mercados internos de origem até o ponto em que as possibilidades de crescimento das mesmas reduziram-se significativamente e, conseqüentemente, passaram a buscar nos mercados mundo afora um ambiente propício para aumento das vendas e abastecimento de matérias-primas. Sendo assim, das razões que justificaram o investimento estrangeiro no Brasil, quatro mostraram-se bastante evidentes (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.263).

Primeiramente, as empresas estrangeiras encontraram no processamento de matérias-primas brasileiras com o fim de exportar o produto final uma grande estratégia para seus

negócios. Esse era o caso da indústria de carnes (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.263).

Em segundo lugar, as empresas estrangeiras foram motivadas a competir uma com as outras pelo abastecimento do nosso mercado, controlando, assim, a oferta do produto. Esse era o caso verificado na indústria de pneus e fósforos (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.263).

Em terceiro lugar, o mercado brasileiro apresentava um grande potencial de crescimento que atraiu os investimentos estrangeiros com o objetivo de capturar a demanda pela substituição de importações de produtos industrializados. Esse era o caso observado na indústria de máquinas e equipamentos, veículos, produtos farmacêuticos, etc (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.263).

Nesse caso os requisitos do tamanho de mercado compatível com escalas ótimas de produção e/ou a existência de matérias primas locais não eram os fatores mais importantes para atrair esses investimentos. Na realidade, a estratégia das empresas estrangeiras desse grupo consistia em “investir inicialmente em escritórios de representação, de marketing e de distribuição, com sistemas próprios de vendas a crédito, manutenção e assistência técnica, o que as habilitava a competirem funcionalmente por parcelas do mercado e pelos lucros que este proporcionava”. Posteriormente, os investimentos eram realizados “em instalações de montagem ou de formulação a partir de insumos importados, e só num último estágio na fabricação local” (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.274).

Por último, o investidor estrangeiro participou do processo de abastecimento do nosso mercado via substituição de importações de alguns produtos triviais para alicerçar a indústria como um todo. Esse era o caso verificado na indústria de cimento e aço (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.263).

As indústrias do cimento e do aço são dois ramos em que a existência local de matérias-primas, as dimensões do mercado e os custos de transporte representavam elementos determinantes no cálculo econômico que leva às decisões de investir em nova capacidade de produção no exterior (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.280).

A grande relevância dos investimentos com base em capitais estrangeiros no país fica muito bem explicada neste trecho extraído da obra de TOPIK (1987):

Se considerarmos a participação das indústrias estrangeiras no total da atividade industrial (...), em vez de considerar sua porcentagem nos investimentos externos, sua presença é bem mais maciça. O Censo Industrial de 1907 mostra que a maior indústria do país, a Rio Flour Mills (Moinho de Trigo do Rio), e mais três das nove maiores indústrias, era propriedade de estrangeiros. A maior fiação e tecelagem de São Paulo pertencia a capitalistas italianos e uma das maiores indústrias de chapéus, cerveja, cigarros, fósforos, charutos, metalúrgicas, madeiras, usinas de açucare moinhos de trigo e abatedouros pertenciam a capitalistas estrangeiros. E aqueles eram os setores mais dinâmicos da indústria brasileira (TOPIK, 1987, p.170).

III.1 - Os Primeiros Investimentos Estrangeiros no Brasil em sua Indústria de Transformação

Os primeiros investimentos na nossa indústria de transformação foram realizados ainda nos anos 1880, não eram muito elevados e originaram-se da Grã-Bretanha. Tais investimentos foram marcantes na produção doméstica de farinha de trigo, manufatura de calçados e fabricação de fósforos (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.264).

“Praticamente ainda não havia empresas industriais estrangeiras. De vez em quando um comerciante estrangeiro passaria a dedicar-se a uma indústria, mas em 1889 ainda havia poucos destes” (TOPIK, 1987, p.154).

III.1.1 - O caso da Indústria da Farinha de Trigo

A empresa Rio de Janeiro Flour Mills and Granierie (RJFM) foi a principal representante do ramo da farinha de trigo no país. Tratava-se uma empresa inglesa criada especificamente para investir no Brasil e suas operações foram iniciadas em 1889 (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.264).

Ao longo de suas primeiras décadas de existência, a mesma ampliou substancialmente suas instalações no Rio de Janeiro, construiu mais moinhos em outros Estados, instalou uma fábrica de tecidos de algodão para ensacar a farinha de trigo e foi capaz de adquirir uma fábrica de macarrão e outra de biscoitos, que são produtos feitos a base de farinha de trigo (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.264).

Dessa forma, a RJFM conseguiu firmar-se, no final da década de 1920, como a empresa de maior destaque no ramo no país. Sozinha ela era capaz de satisfazer três quartos do consumo interno de farinha de trigo e também tinha controle sobre um quarto da capacidade de produção de farinha de trigo no país (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.264).

Por sua vez, à medida que novos moinhos concorrentes foram sendo instalados no Brasil, a participação da empresa no mercado reduziu-se sensivelmente a partir dos anos 1930; mantendo, entretanto, uma grande importância no setor (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.264).

III.1.2 - O Caso da Indústria de calçados

A empresa Clark and Co. foi a principal representante do ramo de manufatura de calçados no país. Esta empresa já atuava no Brasil importando calçados, mas, com o intuito de evitar as barreiras tarifárias à importação, criou uma fábrica de calçados no Brasil localizada em São Paulo em 1904 (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.265).

Na mesma época, já possível encontrar outras concorrentes de porte similar; nenhuma, no entanto, teve a mesma importância do ponto de vista tecnológico que a Clark and Co. Isto é, ela foi a pioneira a introduzir máquinas modernas e sofisticadas da norte americana United Shoe Machinery no processo de produção de calçados e também foi a primeira a estender suas atividades para o comércio varejista, conseguindo, assim, alcançar o comprador final diretamente, sem a necessidade de intermediários (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.265).

Contudo, com o passar das décadas, o mercado interno foi crescendo e a entrada de novos produtores acirrou a competição no setor. Sendo assim, inevitavelmente, terminou perdendo parte da participação no mercado conquistada com os anos (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.265).

Por outro lado, seu legado era único e ainda incomparável no início da década de 1930. Isto é, a Clark and Co. estabeleceu vantagens marcantes em relação aos seus concorrentes ao estabelecer operações de fabricação totalmente mecanizadas e por ela mesma quem comercializava seus calçados (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.265).

III.1.3 - O Caso a Indústria de fósforos (Final do Século XIX)

A empresa Bryant and May foi a principal representante na fabricação de fósforos no país nesta época. Esta empresa controlava a fábrica de fósforos Fiat Lux, que funcionava em Niterói (RJ) em 1894 (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.266).

Esse setor foi marcado por uma forte concentração e controle do capital estrangeiro. Durante as primeiras décadas do século XX, tal seguimento continuou demonstrando

importante destaque para a matriz industrial do país, como será verificado mais à frente nesta monografia (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.266).

III.2 - A Segunda Onda de Investimentos Estrangeiros no Brasil em sua Indústria de Transformação

Durante os primeiros anos do século XX, os investimentos diretos de capitais estrangeiros na indústria de transformação foram se elevando e o país passou a viver um segundo impulso no desenvolvimento de sua indústria. Isto se tornou mais marcante nos anos que antecederam a Primeira Guerra Mundial e a Grande Depressão (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.266). Isto, mais uma vez, fica evidente neste trecho extraído da obra de Topik (1987):

Os investidores estrangeiros, famintos por oportunidades de investimentos a partir do início do século, achavam a moeda estável e o crescente mercado do Brasil muito atraentes. Os anos entre 1905 e 1914 viram o maior influxo de investimentos estrangeiros na história do Brasil antes da Segunda Guerra Mundial (...). Só entre 1908 e 1914 devem ter sido investidos no Brasil em torno de \$925 milhões, pelo menos metade de origem estrangeira (TOPIK, 1987, p.170).

A partir de então, torna-se presente “um movimento mais nítido e abrangente de investimentos diretos de capitais estrangeiros na indústria de transformação do país, a qual estava experimentando um segundo impulso no seu desenvolvimento” (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.266).

Adicionalmente, a indústria nacional ainda estava submetida a toda uma conjuntura econômica calcada na agro exportação, mas, gradualmente, já vinha passando por um “processo de diversificação de sua estrutura produtiva, incorporando vários ramos derivados da Segunda Revolução Industrial – fábricas de aço, cimento, máquinas e equipamentos, material elétrico, veículos automotores, produtos químicos etc”. Sendo assim, os primeiros investimentos diretos de capital estrangeiro de valor mais expressivo no Brasil foram realizados justamente nestes setores da indústria de transformação (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.266).

Nesse sentido, “as grandes empresas-líderes da indústria de transformação dos países capitalistas centrais, que vinham se internacionalizando desde as últimas décadas do século XIX, passaram a incluir novas áreas, como o Brasil, nas suas estratégias de expansão geográfica” (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.267).

Sendo assim, torna-se interessante também estabelecer as diferenças existentes entre o capitalismo concorrencial e o capitalismo monopolista. O primeiro é marcado pelo predomínio do capital industrial e da exportação de mercadorias, enquanto que o segundo é associado à hegemonia do capital financeiro e das exportações de capitais (SAES e SZMRECSÁNYI, 1996, p.204).

III.2.1 - Investimentos Diretos no Processamento de Matérias-Primas Locais para Exportação

III.2.1.1 O caso da indústria da carne

Assim como seus países vizinhos, Argentina e Uruguai, o Brasil também se tornou um importante centro de investimentos estrangeiros no que tange ao setor de processamento de carnes para a exportação ainda no século XIX (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.267).

Esses investimentos começaram a ser efetuados a partir 1888 por uma empresa britânica de porte médio chamada Brazilian Extract of Meat and Hide Factory Ltd. Essa empresa comprou um abatedouro no Rio Grande do Sul e montou uma fábrica que produzia extrato de carne e carnes enlatadas. Embora tenha sido bem sucedida por algumas décadas, foi liquidada nos anos 1920 (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.267).

O primeiro frigorífico de grande porte que atuou no país, no entanto, só foi fundado em 1910 e pertencia a Cia. Frigorífica e Pastoril de Barretos. Esse estabelecimento realizou sua primeira exportação de carne resfriada para a Grã-Bretanha em 1914 e durante a década de 1920, foi vendida a uma grande empresa pertencente ao oligopólio internacional da carne (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.267).

Poucos anos depois, três grandes frigoríficos foram fundados por empresas de capital estrangeiro no Brasil. Dentre estes, havia o frigorífico pertencente ao Continetal Products Company que era controlada pelo grupo Schwartzchild e Sulzberger de Chicago e atuou em São Paulo a partir de 1915. Em termos de capacidade, este correspondia ao dobro ao pertencente a Cia. Frigorífica e Pastoril de Barretos (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.267).

A partir do ano de 1917, entretanto, seu grupo dirigente absorvido pela Wilson e Co., uma empresa pertencente ao oligopólio do setor norte americano. Quanto aos outros dois frigoríficos, um não foi bem sucedido e logo fechou as portas e o outro, pertencente a Brazilian Meat Co., conseguiu grande destaque e, inclusive, esta empresa conseguiu alcançar o posto de uma das maiores do ramo da carne no país. Esta empresa instalou-se em Mendes

(RJ) com o capital estrangeiro e sua primeira operação se deu em 1917 (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.267-268).

Posteriormente, duas empresas norte-americanas líderes de mercado chamadas Swift e Armour começaram a fazer investimentos no Brasil. Juntas, elas estabeleceram três frigoríficos ao longo da Primeira Guerra Mundial. O primeiro dos três pertenceu a Armour, instalou-se no Rio Grande do Sul e iniciou suas operações em 1917/1918. O segundo pertenceu a Swift, também se instalou no Rio Grande do Sul e suas operações começaram em 1919. O último dos três pertenceu a Armour estabeleceu-se em São Paulo e foi concebido para tornar-se um dos maiores da América Latina. Conjuntamente, estes três frigoríficos, foram capazes de duplicar a capacidade instalada para o processamento de bovinos e triplicavam a de suínos e ovinos. Além disso, simultaneamente, outros três frigoríficos oriundos do capital nacional e de menor porte também entravam em atividade (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.268-269).

Nesse sentido, em poucos anos, o Brasil foi capaz de desenvolver incrivelmente esse setor industrial, e ainda no início da década de 1920, chegou ao ponto de não ter disponível rebanhos que comportassem a tamanha capacidade de abate adquirida pela indústria. Como consequência, gerava-se uma crescente escassez da oferta e, por sua vez, os preços do gado para abate se elevava (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.269).

Em decorrência disso, originou-se um processo de concentração no setor, isto é, liquidações de empresas foram feitas e muitas aquisições foram realizadas por poucas empresas dominantes. Como resultado, originou-se a Frigorífico Anglo que, por sua vez, tornou-se, juntamente com a Armour, Swift e a Wilson, uma das grandes empresas estrangeiras que, conjuntamente, possuíam 95% da capacidade nacional de abate e processamento de gado bovino e 87% da de suínos e ovinos em meados da década de 1930 (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.269).

III.2.2 - Investimentos estrangeiros motivados pela competição no abastecimento do mercado nacional

III.2.2.1 O caso da Indústria de Pneus

Alguns anos antes da I Guerra, o oligopólio constituído pela Goodyear, Firestone, Michelin, Pirelli Dunlop, Continental, Goodrich e US Rubber já possuía grande interesse no Brasil e seus integrantes competiam fortemente entre si pelo domínio do abastecimento deste mercado (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.269).

Na ocasião, a empresa Michelin supria sozinha metade das importações do país com pneus, já a Dunlop e Continental supriam 30% de nossas demandas. Isto é, a grande maioria das importações brasileiras com pneus era coberta por empresas europeias e a participação norte-americana, na verdade, restringia-se a meros 3% do total (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.269).

As marcas inglesa, francesa alemã, italiana e belga dominam o mercado brasileiro. Isto se deve não tanto à excelência do produto europeu como ao seu marketing, ao estabelecimento de boas relações locais e à concessão de crédito em condições favoráveis a renomados comerciantes do país. As fábricas europeias chegam mesmo a fabricar pneus com padronização norte-americana de tamanhos, muito utilizados em automóveis norte-americanos no Brasil (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.270).

Na mesma ocasião, o Brasil vivia o período da crise da borracha amazônica, o que levou o Governo, por meio uma legislação específica, tentar estimular a fabricação de artefatos domésticos feitos de borracha via aumento de alíquota aduaneira sobre pneus importados que não fossem confeccionados com borracha brasileira (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.270).

Contudo, tal estratégia terminou não rendendo frutos e foi descontinuada. Na verdade, apenas a empresa norte-americana Goodyear chegou a firmar um contrato, no qual se comprometia a construir uma fábrica no Brasil com a finalidade de produzir pneus com borracha nacional e, então, se beneficiar dos incentivos previstos na tal legislação específica para aumentar sua participação sobre o mercado brasileiro, mas estes planos não foram levados a diante (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.270).

Posteriormente, a partir dos anos 1920, a Michelin, que havia perdido o posto de líder do mercado após a Primeira Guerra Mundial, optou por investir na produção nacional de pneus. Para tal, a mesma associou-se a uma empresa de capital local chamada Cia. Brasileira de Artefatos de Borracha (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.270).

Infelizmente, essa iniciativa de produzir domesticamente os pneus não foi bem sucedida. O motivo, ao certo, é desconhecido, mas há fortes indícios de que as empresas norte-americanas tenham ampliado a concorrência, a fim de não perder espaço, e, em decorrência disso, inviabilizaram os planos da Michelin (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.271).

Diante disso, ficou claro que a única estratégia que seria eficaz para competir pelo mercado brasileiro de pneus consistiria em reduzir recorrentemente os preços. Sendo assim, todas as grandes empresas estrangeiras do oligopólio, inclusive a Michelin, passaram a agir exclusivamente dessa maneira para aumentar suas vendas. Adicionalmente, as empresas norte-americanas de pneus foram ganhando cada vez mais destaque e, finalmente, conseguiram conquistar uma importante posição no setor (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.271).

Conseqüentemente, ao final do ano de 1923, o Brasil possuía apenas uma fábrica de pneus e sua produção era tão pequena que não representava um fator significativo para o mercado. Isto é, a disputa travada pelas empresas líderes de mercado era tão predatória, que tornava quase impossível o plano de desenvolvimento de uma indústria nacional competitiva. Mesmo com novos incentivos governamentais, os negócios, ainda assim, continuavam insatisfatórios (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.271).

Logo, os investimentos estrangeiros diretos na produção nacional de pneus só se mostrariam oportunos mais de uma década depois, nos final dos anos 1930. Ou seja, a concorrência oligopolista pelo mercado brasileiro de pneus da década de 1920 sufocou qualquer tentativa neste sentido (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.272).

III.2.2.2 O caso da Indústria de Fósforos (início do século XX)

Desde o final do século XIX, a empresa britânica Bryant and May já vinha apresentado um franco crescimento e, no início do século XX, a mesma já contava com um grande patrimônio composto por diversas fábricas, que incluía o maior estabelecimento produtor de fósforos do Brasil (Fiat Lux) e muitas fábricas compradas da empresa norte-americana Diamond Match Co. (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.272).

No ano de 1907, a Bryant and May já dispunha das duas maiores fábricas de fósforos do Brasil: a Fiat Lux e a Cia. Nacional Brasileira de Fósforos de Segurança e respondia sozinha por 44% do valor da produção no mesmo ano. Alguns, inclusive, caracterizaram tal

desempenho como um truste devido a, nítida, prática de monopólio do mercado e a elevada realização de lucros (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.273).

Nesse sentido, não levou muito tempo até que a empresa também adquirisse a Hurlmann, que era a terceira maior fábrica de fósforos do país na ocasião. Assim, à essa altura, a Bryant and May já controlava dois terços da produção nacional nesse seguimento (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.273).

Com o decorrer dos anos, o capital estrangeiro passou a ser ainda mais dominante no setor de fósforos no Brasil. No final da década de 1920, todo o ramo já se encontrava sob o controle de um truste internacional encabeçado pela empresa Swedish Match (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.273).

Em se tratando desse truste internacional, duas empresas tiveram um papel de destaque. A Davidson and Pullen e Hime and Co. atuaram como as principais distribuidoras de fósforos no Brasil. A primeira alcançou posto de acionista majoritário da Fiat Lux em 1922, enquanto que a Bryant and May dispunha, neste período, das ações remanescentes. Inclusive, durante essa nova administração, a Fiat Lux apresentou seus maiores lucros até o momento, que, por sua vez, foram aplicados no desenvolvimento de outras fábricas. Já a segunda empresa tornou-se a proprietária de uma fábrica de fósforos situada em Niterói em 1924 e com base em recursos levantados no exterior, formou a Cia. Brasileira de Fósforos (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.273).

Nos anos que se sucederam, o Brasil presenciou uma competição um tanto acirrada entre os produtores de fósforos pelo controle do mercado brasileiro neste setor. Para tal, os mesmos reduziram sucessivamente os preços de seus produtos, a fim de se manterem competitivos, o que acentuou ainda mais o domínio monopolista da indústria de fósforos no país. Isto é, à medida que as empresas menores perdiam a capacidade de continuar nessa disputa, elas deixavam de atuar e, por vezes, suas fábricas passavam a ser dirigidas pelas empresas mais fortes (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.273-274).

Dessa forma, no início da década de 1930, o número de empresas e fábricas atuantes no setor de fósforos no Brasil em muito se reduziu. Na realidade, apenas quatorze fábricas continuavam com suas atividades, sendo que dez delas pertenciam a Cia. Brasileira de fósforos e as demais eram de propriedade da Fiat Lux (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.266).

III.2.3 - Investimentos Estrangeiros Atraídos pelo Potencial de Crescimento do Mercado Interno: a Captura da Demanda pela Substituição das Importações

III.2.3.1 - O Caso da indústria de Máquinas e Equipamentos

Ao longo das primeiras décadas do século XX, a produção brasileira de máquinas e equipamentos restringiu-se, basicamente, a produtos mais simples, menos tecnológicos. Dentre esses produtos, eram mais comuns as máquinas e implementos agrícolas, além das máquinas e equipamentos destinados às indústrias leves oriundas da Primeira Revolução Industrial. O real avanço deste setor só foi notório a partir da década de 1950. (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.275).

Até esse momento, a participação do capital estrangeiro nesse setor industrial foi pouco substancial. Por outro lado, o capital internacional foi essencial para o desenvolvimento desse seguimento em nosso país. Esses investimentos eram, principalmente, oriundos de três empresas norte-americanas: a Singer Sewing Machine, a United Shoe Machinery e a Internacional Harvester (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.275).

A primeira era especializada na produção de máquinas de costura e era uma das empresas líderes de mercado de máquinas e equipamentos. Na verdade, antes da Primeira Guerra Mundial, apenas dezenove empresas fabricantes de máquinas dos EUA possuíam mais de uma fábrica situada no exterior, e a Singer encontrava-se nessa seleta lista de empresas (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.275).

A Singer fundou sua subsidiária no Brasil no ano de 1905 e o capital inicial empregado nesse investimento foi da ordem de um milhão de dólares. Sendo assim, Rapidamente, a empresa ganhou mercado e instalou filiais em todos os maiores centros do país, sem falar da sua agência central localizada no Rio de Janeiro. Dessa forma, em, apenas, quatro anos de existência no Brasil, a Singer aumentou seu capital extraordinariamente. Isto é, em 1909, essa empresa já dispunha de um capital de trinta milhões de dólares (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.275-276).

A segunda empresa norte-americana era especializada na produção de máquinas para fábricas de calçados e também possuía fábricas fora dos EUA antes mesmo da Primeira Guerra Mundial. A United Shoe Machinery (USM) foi instalada no Brasil em 1906 e, na mesma ocasião, estabeleceu-se em muitos outros países da América do Sul (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.276).

A USM, em pouco tempo, conquistou o mercado europeu e sul-americano. Ela tornou-se renomada por conta dos produtos de qualidade diferenciada e oferecimento de garantias de

manutenção. Além disso, essa empresa ficou conhecida pela prática inovadora de arrendar suas máquinas, ao invés de vendê-las. Consequentemente, a USM reduziu significativamente a necessidade de capital por parte das fábricas de calçado, uma vez que os custos com o maquinário tornaram-se menores. Desta forma, a indústria de calçados e de máquinas para as fábricas de setor em muito se beneficiaram (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.276).

A primeira fábrica de calçados a ser equipada com o maquinário da USM no Brasil foi a Cia. Clarck em 1904 e nos anos que se sucederam mais fábricas tomaram a mesma decisão. Sendo assim, em 1919, os equipamentos da USM já haviam se tornado parte integrante do cotidiano de quase todas as mais importantes fábricas de calçado estabelecidas no país (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.276).

Na realidade, em 1930, mais de 70% das máquinas utilizadas na confecção de calçados no Brasil eram de procedência norte-americana e no caso do Rio de Janeiro, essa estimativa superava a casa dos 90% (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.276).

Por último, a terceira empresa do EUA era especializada na produção de máquinas e implementos agrícolas e, como as duas últimas, também possuía grandes investimentos no exterior antes mesmo da Primeira Guerra Mundial eclodir. Ela tornou-se notável pelos equipamentos agrícolas pesados e também pelos caminhões e demais veículos comerciais, além de equipamentos próprios para a construção civil (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.277).

Assim como a Singer e a USM, a Internacional Harvester também estabeleceu grande influência sobre o mercado europeu e, posteriormente, sobre o mercado sul-americano. Contudo, diferentemente das duas primeiras, ela só se estabeleceu no Brasil anos mais tarde, mais precisamente em 1926 (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.277).

III.2.3.2 - O Caso da Indústria de Material Elétrico

O seguimento industrial de materiais elétricos no Brasil foi amplamente marcado pela atuação da General Electric (GE). Essa empresa norte-americana estabeleceu-se no nosso país em 1919 e, desde então, a mesma já ocupava o posto de líder de mercado internacional. Isto é, no início do século XX, a GE já era considerada a maior fabricante mundial de materiais elétricos (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.277).

Relatórios do final da década de 1920 já atestavam a influência marcante que teve a GE no Brasil. Essa gigante do mercado respondia por, aproximadamente, 35% do consumo total

de lâmpadas elétricas no país. Lâmpadas estas que eram construídas por uma fábrica local instalada por uma empresa norte-americana (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.277).

Por outro lado, apesar da GE produzir lâmpadas no Brasil, ela importava todos os itens mais complexos pertinentes à fabricação. Dito isto, Topik (1987) considera que a General Electric tenha funcionado mais como uma trading do que uma fabricante no Brasil (TOPIK, 1987, p.181).

III.2.3.3 - O Caso da Indústria de Veículos Automotores

O seguimento industrial de veículos automotores no Brasil desenvolveu-se fortemente pela ação de duas empresas líderes de mercado: a Ford e a General Motors (GM) (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.277).

Essas duas empresas começaram a ganhar o mercado automobilístico internacional logo após a Primeira Guerra Mundial. Para tal, as mesmas construíram linhas de montagem ou assumiram a direção de empresas locais em diversos países mundo afora (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.277).

A Ford estabeleceu-se no Brasil em 1919 e, nos anos seguintes, a mesma construiu linhas de montagem em São Paulo, Recife, Porto Alegre e Rio de Janeiro, além de fundar a empresa Ford Motor Co. of Brazil. Entretanto, essas três últimas linhas de montagem fecharam as portas ainda nos anos 1930 (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.277).

Dessa forma, no ano de 1923, a Ford já havia alcançado uma produção bastante significativa no Brasil. De tal forma que essa empresa chegou a produzir 14,9 mil veículos naquele ano, o que, praticamente, igualou a marca obtida pela Ford na França (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.277).

No caso da GM, suas operações no nosso país deram na década de 1920, tal que ao final desta mesma década, a empresa já contava com uma fábrica situada em São Caetano (SP). Sendo que esta fábrica estaria capacitada a montar entre 200 e 320 veículos diariamente (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.278).

Essa fábrica da GM cresceria tanto nos anos seguintes, que, na década de 1940, a mesma já se enquadrava no rol das maiores e mais importantes fábricas do mundo. Contudo, em 1930, a Ford dominava o mercado automobilístico brasileiro com grande folga. Segundo estatísticas da época, a Ford possuía mais de 58% de participação nesse seguimento e a GM, por sua vez, detinha de 17% do mercado (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.278).

Contudo, segundo Topik (1987), “a Ford e a General Motors instalaram linhas de montagem que fabricavam apenas algumas peças escolhidas”. Isto é, essas empresas atuaram mais como tradings que como fabricantes no Brasil de fato (TOPIK, 1987, p.181).

III.2.3.4 - O Caso da Indústria de Produtos Químicos, Farmacêuticos e de Toalete

A indústria internacional químico-farmacêutica e de produtos de toalete adentrou no Brasil a partir da década de 1920. “O mercado brasileiro já tinha dimensões significativas na época para vários produtos químicos de uso industrial (como soda cáustica, anilinas, corantes e ácidos), para medicamentos, sabonetes e outros produtos de higiene pessoal” (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.278).

Dentre as empresas estrangeiras que decidiram investir no mercado brasileiro nessa ocasião, as que mais se destacaram foram: a Rhodia, a Bayer, a Colgate-Palmolive, a Unilever e a Imperial Chemical Industries (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.278).

A Rhodia era uma subsidiária da empresa francesa Usine Chimiques du Rhône e entrou em atividade no Brasil no ano de 1919 atuando no campo químico-farmacêutico e, posteriormente, também no campo químico-têxtil, competindo, assim, com a fábrica Matarazzo, que era a pioneira no país nesse setor. Aliás, seus investimentos nesta área foram tão expressivos que conseguiram, inclusive, desfazer o domínio monopolista dos Matarazzo no mercado brasileiro e, posteriormente, no final dos anos 1930, as duas empresas formavam, conjuntamente com a Cia. Nitroquímica Brasileira, o oligopólio sobre o campo têxtil de fios raiom no país (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.278-279).

Quanto a Bayer, esta é uma empresa farmacêutica alemã que começou a atuar no Brasil antes mesmo da Primeira Guerra Mundial, isto é, anos antes dos primeiros laboratórios farmacêuticos norte-americanos, que, por sua vez, só se estabeleceram no país na década de 1920. Além disto, a Bayer ficou muito conhecida no mundo todo, e aqui não foi diferente, pela fabricação da Aspirina e outros produtos farmacêuticos (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.279).

A Imperial Chemical Industries (ICI) foi considerada a quarta maior empresa britânica em 1930 e reconheceu no Brasil um potencial mercado consumidor para seus produtos desde então. Posteriormente, sua subsidiária brasileira fundiu-se com a subsidiária brasileira da empresa norte-americana Du Pont, formando a empresa Indústrias Químicas Brasileiras Duperial. Tal fusão só viria a ser desfeita anos depois, após a Segunda Guerra Mundial (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.279).

No caso da Unilever, esta foi a maior empresa britânica em 1930 e suas atividades no mercado brasileiro deram início nos anos 1920. Sua fábrica no Brasil começou a ser construída em 1929 em São Paulo. No caso, seus investimentos no exterior objetivando a produção local de suas mercadorias eram justificados pelo volume demasiado de suas vendas e não para evitar tarifas aduaneiras (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.280).

Adicionalmente, nos anos que se seguiram, as empresas que disputavam acirradamente com a Unilever no exterior, a Procter and Gamble e Colgate-Palmolive, também adentraram no mercado brasileiro. Assim sendo, as três empresas passaram a exercer localmente, tal como em outras nações, total controle sobre o mercado de produtos de toalete (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.280).

III.2.4 - Investimentos para Aumentar a Participação no Abastecimento do Mercado Interno Através da Industrialização Substitutiva de Importações

III.2.4.1 - O Caso da Indústria de Cimento

A indústria do cimento foi mais um ramo de investimento do exterior aqui no Brasil ao longo da década de 1920. Sendo que foram três os elementos fundamentais que alicerçaram o desenvolvimento deste setor industrial: a existência local de matérias-primas, os custos associados ao transporte e as dimensões do próprio mercado (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.280).

No caso, o sucesso do investimento requereria a existência de grandes jazidas de calcário, instalação de fábricas próximas às jazidas, um ótimo planejamento de logística, a fim de minimizar os custos de transporte num país de extraordinárias dimensões e a aplicação de uma planta com escala ótima de produção, com a finalidade de atender as demandas do mercado. Adicionalmente, o cimento, devido à padronização do produto em si, dispensa a aplicação de diversas técnicas de comercialização que visem obter vantagens competitivas (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.280).

Diante da tamanha dificuldade inerente à criação desse setor industrial tão específico, a produção de cimento só passou a vigorar no Brasil anos após as primeiras tentativas de sua implantação, ainda no final do século XIX. Isto é, apenas na década de 1920, com a Cia. Brasileira de Cimento Portland, houve algum sucesso na área (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.280).

Essa companhia foi fundada em 1924 com base em capitais estrangeiros advindos do Canadá e estabelecida em Perús (SP). Sua produção teve início dois anos depois e, em 1926. Quanto a sua capacidade instalada, aumentou em mais de três vezes em apenas um ano e dois depois, a empresa já dispunha de uma participação de 15,2% do mercado nacional de cimento. Por sua vez, o resto da demanda era suprida por importações (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.281).

Outro caso de sucesso foi o da Cia. Nacional de Cimento. Esta companhia também foi estabelecida com base em capital estrangeiro e tratava-se de uma subsidiária da International Cement Corporation, que, no início da década de 1930, situava-se numa posição de grande destaque na lista das duzentas maiores empresas dos EUA (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.281).

Essa fábrica começou a operar em 1929, próximo de Niterói (RJ), e, conjuntamente com a Cia. Brasileira de cimento Portland, supria três quartos do consumo de cimento no Brasil em meados da década de 1930 (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.281).

Curiosamente, o setor industrial do cimento foi desenvolvido no país por influência exclusiva de investimentos diretos de capital estrangeiro, que, por sua vez, não contaram com incentivos fiscais e financeiros advindos do governo. Contudo, no caso específico da fábrica da Cia. Brasileira de Cimento Portland em Perús houve benefícios tributários e outros favores advindos do governo federal (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.281).

Logo, os principais atrativos que justificaram os investimentos internacionais no setor foram o acesso facilitado à matéria-prima e, também, o tamanho do mercado interno para o produto (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.281).

III.2.4.2 - O Caso da Indústria do Aço

Tal como o caso da indústria do cimento, a indústria siderúrgica também se desenvolveu com base nos mesmos três pilares fundamentais que atraíram os investimentos diretos de capitais estrangeiros: a existência local de matérias-primas, os custos associados ao transporte e as dimensões do próprio mercado (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.280).

Na verdade até a Primeira Guerra Mundial, toda a demanda por aço laminado do país era suprida por importações. “A produção brasileira limitara-se à fabricação de ferro-gusa em pequenas usinas e em fornos de carvão vegetal” (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.281).

Contudo, nesse caso específico, houve incentivos por parte do governo, a fim de desenvolver a produção de ferro e de aço no país. E este fomento foi realizado a partir da criação de uma legislação específica ainda na década de 1910 (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.281).

Segundo Topik (1987), em tal legislação:

As duas primeiras medidas foram a proibição temporária da exportação de ferro a fim de garantir matérias-primas suficientes para o mercado interno e a reabertura da fábrica de Ipanema sob administração federal. E finalmente, em 1918, o governo federal ofereceu financiamento aos fabricantes de ferro e aço e mais isenção de impostos por 25 anos e tarifas de fretes especiais. Ao todo, quatro empresas receberiam financiamentos no valor de 13300 contos (TOPIK, 1987, p.174).

Nesse sentido, os investidores estrangeiros muito se interessavam por vincular a instalação de usinas siderúrgicas visando à exportação de minério de ferro do Brasil. Fato este, que despertou a resistência de interesses nacionalistas (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.282).

Para Topik (1987),

o nacionalismo dos tempos de guerra e a preocupação com a defesa nacional continuariam nos anos do pós-guerra. Houve acirrada controvérsia sobre a participação que deveria caber aos investidores estrangeiros na fabricação de aço. O problema surgiu da falta de disposição dos capitalistas nacionais de investir os valores necessários para construir grandes e eficientes altos-fornos. (...). (Diante disto,) a alternativa mais viável seria atrair investidores estrangeiros (TOPIK, 1987, p.175).

Contudo, os esforços em desenvolver o setor siderúrgico no país foram um tanto desestimulantes por bastante tempo, até que, na segunda metade da década de 1940, a Cia. Siderúrgica Nacional, em Volta Redonda (RJ) começou a operar (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.282).

Ainda assim, a Cia. Siderúrgica Belgo-Mineira, “fundada em 1921 por um grupo belgo-luxemburgueses a partir do take-over da Cia. Siderúrgica Mineira, de Sabará”, conseguiu beneficiar-se da legislação criada e ter alguns resultados concretos, chegando até mesmo a sagrar-se como principal empresa do ramo no país a partir da década de 1920. Neste caso, o sucesso relativo desta empresa deveu-se ao fato dela não despertar resistências nacionalistas,

justamente porque a mesma optou por comprar uma pequena usina já em operação e, também, por não atuar na exportação de minério de ferro (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.282).

Diante disso, a Cia. Siderúrgica Belgo-Mineira foi favorecida com benefícios fiscais, redução de fretes e um empréstimo do Governo Federal. Desta forma, durante a década de 1920, esta empresa conseguiu aumentar seu empreendimento de tal modo que deu origem a uma usina integrada de porte pequeno e alimentada a carvão vegetal. Esta usina, por sua vez, começou a produzir aço laminado em 1925 (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.282).

Segundo os autores, o investimento mais expressivo dessa empresa seria efetuado na década de 1930, com a construção da usina de Monlevade. Na realidade, ao final desta mesma década, esta usina havia se tornado o maior complexo siderúrgico integrado da América do Sul, além do fato de ser a maior unidade do mundo com base no carvão vegetal (SUZIGAN e SZMRECSÁNYI, 1996, p.282).

III.3 - Discussão a Respeito das Vantagens e Desvantagens do Capital Estrangeiro para o Desenvolvimento do Brasil de 1880 a 1930

Segundo Saes e Szmrecsányi, em sua obra: O Capital Estrangeiro no Brasil 1880 – 1930, a década de 1870 foi marcada pela transição do capitalismo concorrencial para o capitalismo monopolista. Tal mudança trouxe consigo um grande desenvolvimento das forças produtivas pelo progresso da ciência e da técnica e uma concentração cada vez maior de capital, gerando os grandes monopólios e oligopólios. Além, de dar início uma acentuada exportação de capitais do centro para a periferia do sistema (SAES e SZMRECSÁNYI, 1985, p.193).

Inclusive, Lenin, em sua obra: O Imperialismo, Estágio Supremo do Capitalismo, informa que:

a necessidade de exportação de capital obedece ao fato de que em alguns países o capitalismo atingiu “excessiva maturidade” e o capital (face ao desenvolvimento insuficiente da agricultura e a miséria das massas) não dispõe de campo para sua colocação lucrativa (LENIN, 1974, P.68; *apud* SAES e SZMRECSÁNYI, 1996, p. 195).

Essa movimentação de capital teve grandes implicações políticas e econômicas nos países periféricos. Na verdade, os muitos empréstimos e investimentos estrangeiros, foram primordiais para o estilo de desenvolvimento que foi estabelecido nesses países, incluindo o Brasil. Ou seja, “a exportação de capitais repercute no desenvolvimento do capitalismo nos países em que tais capitais são investidos, acelerando-o extraordinariamente”. (LENIN, 1974, p.71; *apud* SAES e SZMRECSÁNYI, 1996, p.195).

Em geral, pode-se dizer que os capitais estrangeiros transferidos para o Brasil tiveram implicações positivas e negativas. Isto é, eles contribuíram em muito para a mobilização e o desenvolvimento das forças produtivas, mas também trouxeram obstáculos ao desenvolvimento das mesmas (SAES e SZMRECSÁNYI, 1996, p.205).

Para tal, além da visão de Saes e Szmrecsányi a cerca deste questionamento, serão apresentadas a seguir pequenas resenhas de outros autores a respeito do tema em destaque realizadas com base no próprio texto já mencionado no início deste tópico e também na obra de Ana Célia Castro: *As empresas Estrangeiras no Brasil, 1860-1913*.

III.3.1 - Flávio Saes e Tomás Szmrecsányi

Segundo os autores Flávio Saes e Tomás Szmrecsányi (1985), em sua obra: *O Capital Estrangeiro no Brasil 1880 - 1930*, o capital estrangeiro teve uma participação inestimável no desenvolvimento da indústria nacional, mas o mesmo também responsável por proporcionar uma especialização cada vez maior da economia nacional na produção e exportação de determinados bens. Isto, por sua vez, terminou gerando um vínculo mais intenso entre a nossa economia e o comércio internacional de mercadorias aliado ao mercado mundial de capitais. Ou seja, as necessidades e aos interesses dominantes destes dois últimos, respectivamente, encontravam no Brasil, bem como e em outros países latino-americanos, um potencial atrator (SAES e SZMRECSÁNYI, 1985, p.205).

Consequentemente, “os desvios e as distorções que isto acarretou em relação à demanda interna do país, real e/ou potencial, acabaram dificultando, e até impedindo, uma melhor utilização dos recursos nela disponíveis”. (SAES e SZMRECSÁNYI, 1985, p.205).

III.3.2 - E. Sheinin

Segundo E. Sheinin (1969), em sua obra: *El Capital Extranjero em America Latina*, o papel desempenhado pelo capital estrangeiro no Brasil e em outros países da América Latina foi predominantemente nocivo. O autor explica que “apesar de o capital estrangeiro facilitar

até certo ponto o desenvolvimento industrial do país, conserva sua dependência das fontes externas de financiamento, da importação dos meios básicos de produção e do estado dos mercados internacionais de matérias-primas” (SHEININ, 1969, p.289-290; *apud* SAES e SZMRECSÁNYI, 1996, p.192).

O autor também revela que a influência do capital estrangeiro é acompanhada pela exportação do país de enormes somas sob a forma de lucros, dividendos, juros sobre empréstimos, etc. Sendo assim, E. Sheinin conclui que “a atividade dos monopólios estrangeiros agrava as dificuldades da América Latina e aumenta sua dependência política e econômica dos Estados imperialistas” (SHEININ, 1969, p.289-290; *apud* SAES e SZMRECSÁNYI, 1996, p.192).

III.3.3 -M.D. Bernstein

O autor M.D. Bernstein (1966), em sua obra: *Foreign Investment in Latin America*, explicitou os pontos positivos e negativos dos investimentos estrangeiros na América Latina sem se posicionar definitivamente quanto ao tema. Segundo o mesmo:

os investidores estrangeiros têm ajudado e estimulado o crescimento econômico latino-americano, embora nem sempre da melhor maneira. Estrangeiros têm financiado governos latino-americanos de forma honesta, assim como através da penetração de, ou da participação em trapaças, muitas vezes graças à conivência de funcionários venais e de governos instáveis. Empresas estrangeiras têm desenvolvido novas fontes de riqueza (que, muitas vezes, haviam sido previamente negligenciadas), encontrando mercados para produtos latino-americanos e criado numerosos empregos. Contudo, tais produtos, que muitas vezes esgotam os recursos nacionais dos países em questão, são exportados para alimentar e abastecer economias estrangeiras e envolvem a remessa para o Exterior de porções variáveis da melhor parte dos lucros gerados. O capital estrangeiro tem acelerado o desenvolvimento das economias latino-americanas, mas só pode constituir um sucedâneo para uma mais efetiva mobilização dos recursos locais (BERNSTEIN, 1966, p.24; *apud* SAES e SZMRECSÁNYI, 1996, p.192).

M.D. Bernstein conclui que não há uma resposta absoluta para determinar se o impacto dos capitais estrangeiros sobre as economias latino-americanas foi em última análise favorável ou desfavorável. “É melhor reconhecer e apreciar a quantidade e o significado das múltiplas facetas desse problema”. Portanto, cada caso deve ser estudado individualmente averiguando as implicações econômicas e políticas. Somente assim é que se torna possível julgar a situação de maneira honesta (BERNSTEIN, 1966, p.26; *apud* SAES e SZMRECSÁNYI, 1996, p.193).

III.3.4 - Caio Prado Jr.

O autor Caio Prado Jr. (1959), em sua obra: *História Econômica do Brasil*, confere ao capital estrangeiro um papel de destaque na determinação dos rumos do desenvolvimento brasileiro. Segundo o autor:

O Brasil, como os demais povos de sua categoria, não conta se não como massa inerte de manobra, não é senão parcela insignificante num todo imenso em que se dilui e desaparece. A sua vida econômica não é função de fatores internos, de interesses e necessidades da população que nela habita, mas de contingências da luta de monopólios e grupos financeiros internacionais concorrentes (PRADO Jr, 1959, p.283; apud SAES e SZMRECSÁNYI, 1996, p.196).

Para Caio Prado Jr., o capital estrangeiro teria uma atuação negativa, uma vez que este não se integraria ao sistema nacional. Isto é, grande parte dos lucros gerados no Brasil termina sendo conduzido para o exterior. Por sua vez, esse capital termina por obstruir muitas oportunidades de negócios existentes para os investimentos nacionais. Diante disto, o autor escreve que “o imperialismo atua como um poderoso fator de exploração da riqueza nacional” (SAES e SZMRECSÁNYI, 1996, p.197).

O autor defende sua tese informando que o capital, seja qual for sua origem, termina por se apropriar da mais-valia do trabalho; contudo, o capital estrangeiro, em especial, não o faz em benefício do Brasil. Ou seja, o país como um todo sai perdendo a maior parte de seus próprios recursos e riquezas. Além disso, o país também vai acumulando um passivo elevado com o exterior, já que as remessas efetuadas a título de juros e amortizações são mais acentuadas do que o aumento da capacidade produtiva do Brasil, o que torna cada vez mais perturbadora e onerosa a ação do capital estrangeiro no país (SAES e SZMRECSÁNYI, 1996, p.197).

Entretanto, Caio Prado Jr. também reconhece os efeitos positivos inerentes a entrada do capital estrangeiro no Brasil. Sendo assim, ele atribui ao imperialismo a função de integrar a economia brasileira à economia mundial, apresentando ao país muitos dos progressos mais recentes do cenário mundial e fornecendo os elementos fundamentais para alcançar o desenvolvimento econômico (SAES e SZMRECSÁNYI, 1996, p.197).

III.3.5 - Celso Furtado

Em sua célebre obra: *Formação Econômica do Brasil*, Celso Furtado (1959) enfoca nas implicações financeiras da entrada do capital estrangeiro no Brasil, resultando em desequilíbrios externos de nossa economia. O autor não aborda, por exemplo, a questão do obstáculo gerado pelo mesmo ao desenvolvimento nacional via domínio de muitos setores da economia por empresas não brasileiras. Furtado retoma o papel do capital estrangeiro em dois momentos específicos (SAES e SZMRECSÁNYI, 1996, p.197-198).

Primeiramente, o autor comenta sobre os empréstimos externos tomados pelo Brasil objetivando defender a taxa cambial e, por sua vez, informa a respeito das pressões geradas sobre os nossos recursos orçamentários. Isto fica claro no trecho:

Estabelecia-se uma íntima conexão entre os empréstimos externos, os déficits orçamentários, as emissões de papel-moeda - em boa parte efetuados para financiar os déficits- e os desequilíbrios da conta corrente do balanço de pagamentos, através das flutuações da taxa de câmbio (FURTADO, 1959, p.201 apud SAES e SZMRECSÁNYI, 1996, p.198).

Em um segundo momento, Furtado aborda a situação das empresas concessionárias de serviços públicos que se posicionaram contrárias à depreciação cambial marcante nos primeiros anos da República. Tais empresas eram prejudicadas pela constante queda no valor da nossa moeda, uma vez que contavam com a presença de capitais estrangeiros e precisavam de divisas para arcar com remessas de lucros, dividendos, juros e amortizações de empréstimos. Isto é, a política de depreciação cambial terminava por não beneficiar essas empresas com a remuneração de seus investimentos (SAES e SZMRECSÁNYI, 1996, p.198).

III.3.6 - Ana Célia Castro

A autora Ana Celia Castro (1976), em sua obra: *As empresas Estrangeiras no Brasil, 1860-1913*, aborda a questão dos investimentos diretos das empresas de propriedade estrangeira no período anterior à Primeira Guerra Mundial e a autora optou por estudar essas empresas separando-as em duas grandes fases (SAES e SZMRECSÁNYI, 1996, p.207-208).

A primeira grande fase se estende de 1860 a 1902 e trata da época em que ocorreu a inserção das empresas de propriedade estrangeira no complexo agroexportador. Ana Célia divide esta fase em quatro fases menores (SAES e SZMRECSÁNYI, 1996, p.207).

Os investimentos estrangeiros no Brasil entre 1860 e 1902 estão intimamente vinculados à economia exportadora nacional, sejam eles destinados a empréstimos ao governo, investimentos em ferrovias, estabelecimento de companhias de navegação, de seguros, de bancos e de casa importadoras. Todas estas formas de exportação de capital, com toda circulação internacional de mercadorias, fazem parte do primeiro ciclo de internacionalização do capital (CASTRO, 1976, p.20).

Até 1850, as oportunidades de entrada do capital estrangeiro no Brasil eram quase inexistentes; contudo, à medida que a oferta de café se expandiu, o país, que já era um grande produtor mundial deste gênero, passou a integrar de maneira mais consistente os fluxos do comércio internacional e, assim, passou a incorporar à Divisão Internacional do Trabalho (CASTRO, 1976, p. 14).

A partir de então, o capital estrangeiro passou a circular de maneira mais expressiva no Brasil principalmente com a construção de ferrovias, estabelecimento de companhias de navegação, de seguro, bancos, casas importadoras, obras públicas e para financiar o governo federal com serviços da dívida externa (CASTRO, 1976, p.17-18).

A subfase de 1860 a 1875 foi caracterizada por lançar as bases do investimento estrangeiro no país. Para Castro, em que “pese o fato do Brasil, naquele momento, ser apenas um receptor marginal de capitais, estavam sendo assentadas as bases para a ampliação futura do investimento forâneo no país” (CASTRO, 1976, p.25).

Nesse período, entre outras atividades, foram estabelecidas importantes ferrovias no país, cujo investimento representava 34% do capital total das empresas estrangeiras no Brasil para o mesmo período. Os primeiros bancos estrangeiros também foram estabelecidos aqui entre 1860 e 1875, o que assegurou a atividade de muitas empresas estrangeiras no país e financiou parte dos fluxos comerciais com o exterior. Algumas companhias de seguro também passaram a atuar no Brasil, garantindo o transporte de mercadorias e oferecendo seguro contra incêndios em plantações. Além disto, cerca de 94% do capital estrangeiro era advindo da Inglaterra (CASTRO, 1976, p. 25-29).

O desenvolvimento da economia cafeeira não teria sido possível sem as estradas de ferro. As antigas tropas de mulas não podiam escoar uma grande produção espalhada por milhares de quilômetro. Com as estradas de ferro as distancias deixavam de ser obstáculos importantes (SILVA, 1978, p.56).

A subfase de 1876 a 1885 foi marcada pelo predomínio dos investimentos destinados à construção de ferrovias. Inclusive, tal setor foi responsável por 60% do capital global das

empresas estrangeiras no país e por reduzir significativamente os custos de transporte, garantiu a expansão das plantações e aumento dos fluxos comerciais (CASTRO, 1976, p. 36-37).

De modo geral, esse período foi marcado por investimentos estrangeiros pouco diversificados do ponto de vista do país de origem como também quanto ao aspecto setorial. Destacando-se as ferrovias, o comércio importador-exportador, a agroindústria do açúcar e empresas de obras públicas. Na realidade, tais setores representavam juntos 90% do total das entradas de capital estrangeiro no Brasil, assim como praticamente 88% desse capital era de origem inglesa (CASTRO, 1976, p. 35).

A subfase de 1886 a 1896 trata da do momento em que o capita estrangeiro passa a ser destinado para o crescimento da economia agroexportadora.

O auge da economia exportadora determina neste período a direção setorial do investimento estrangeiro: os setores que atraem capitais do exterior são precisamente os mais vinculados ao funcionamento corrente das atividades exportadoras (CASTRO, 1976, p.63).

Nesse período, a infraestrutura de transporte já se encontrava bastante consolidada e requisitava menos recursos do que nos anos anteriores. Os recursos destinados às ferrovias, na realidade, reduziram-se para 20% do total. Neste momento, a maior parte dos recursos era destinada às companhias de seguro, cujos investimentos superavam 30% do capital estrangeiro dirigido ao Brasil, e para às companhias de navegação, cujos investimentos correspondiam a 26% do capital estrangeiro (CASTRO, 1976, p. 63-65).

Outra observação importante quanto a esse momento é que a participação do capital inglês no total dos investimentos foi significativamente reduzida percentualmente em relação aos dois períodos anteriores. Isto é, entre 1886 a 1896 a fatia de capital estrangeiro advinda da Inglaterra correspondeu a 62% do total. Ainda assim, nenhuma outra nação teve uma participação mais marcante do que a Inglaterra nos investimentos estrangeiros no Brasil (CASTRO, 1976, p.64-68).

A subfase de 1897 a 1902 cobre um período marcado por uma crise do café que impactou significativamente a economia brasileira, mas que, ainda assim, foi prestigiada com elevação dos investimentos estrangeiros, e “este resultado não teria sido possível sem o ingresso da Leopoldina Railway Company Ltd. e da São Paulo Tramway, Light and Power que perfazem, juntas, pouco mais de 40% do total” (CASTRO, 1976, p.76).

Esse período foi caracterizado por manter basicamente a mesma estrutura de investimentos estrangeiros até então já observada; porém, apresenta algumas mudanças que revelam novas tendências, como, por exemplo, serviços de iluminação e transporte urbano, que marcariam o período posterior de nossa economia. Ou seja, a fase de 1903 a 1913. “Se tomarmos os serviços básicos e as companhias de seguro, em conjunto, essa soma explicaria 80% do investimento total. As ferrovias respondem por 36,7%, as empresas de iluminação e transporte urbano por 10% e os portos 5,3%” (CASTRO, 1976, p.76).

Nessa fase, o capital estrangeiro proveniente da Inglaterra foi um pouco mais elevado do que no período analisado imediatamente antes. Isto é, sua participação correspondeu a 73% do total de investimentos estrangeiros. Sua atuação foi marcante na construção de portos, em especial o de Manaus, o qual era o maior centro de escoamento de borracha, cujas exportações cresciam com grande velocidade na época. Também atuou em companhias de seguro, empresas de mineração, ferrovias e etc (CASTRO, 1976, p.79).

A participação canadense foi bastante expressiva, correspondendo a 10% do total. Sua atuação foi marcante nos serviços de iluminação de transporte urbano. Os Belgas contaram com uma participação de aproximadamente 7% do total dos investimentos estrangeiros e sua atuação centrou-se no setor ferroviário, setor bancário, setor de mineração, comércio importador-exportador. Por último, o capital estrangeiro oriundo da França abrangeu 6% do total. Sua participação foi mais marcante no setor açucareiro (CASTRO, 1976, p.79).

A Segunda grande fase receptora de investimentos estrangeiros segundo Ana Célia se estendeu de 1903 até 1913 e foi caracterizada por uma considerável aceleração tanto do crescimento como da diversificação dos investimentos externos no Brasil (SAES e SZMRECSÁNYI, 1996, p.207).

Observa-se uma perda relativa da influência inglesa nos investimentos estrangeiros no Brasil. Suas entradas não diminuíram em volume, muito pelo contrário, elas até aumentaram bastante, mas em termos percentuais, sua participação diminuiu. Por outro lado, a participação norte-americana aumentou bastante, assim como a participação canadense, o que fica claro neste trecho:

A diferença mais marcante (entre as duas grandes fases) é a diminuição do peso relativo da Inglaterra tendo por contrapartida verdadeiro salto da participação norte-americana, que de um total de £1.6 milhões na primeira fase, cresce para um investimento de £37.6 milhões. Observa-se ainda que se englobarmos Estados Unidos e Canadá chegaremos a resultados ainda mais impressionantes pois sua participação conjunta passaria, no caso, de 3,8% para 30,0% (CASTRO, 1976, p.105).

Além disso, entre 1903 e 1913, as ferrovias, que antes possuíam tanto destaque, acabaram se tornando opções menos importantes para os investimentos estrangeiros, com apenas 7,7% do total. Na realidade, as empresas geradoras e distribuidoras de energia elétrica tornaram-se o grande atrator destes investimentos, cujo capital representava 17,8% do total de todas as empresas estrangeiras, seguido imediatamente pelas empresas portuárias e bancos, com 12,8% e 9,7% do total, respectivamente (SAES e SZMRECSÁNYI, 1985, p.208).

III.3.7 - Muniz Barreto

Muniz Barreto (1977), em sua obra: *Relações Econômicas e o Novo Alinhamento Internacional do Brasil, 1870 – 1930*, utilizou uma base empírica semelhante à usada pela autora Ana Célia Castro (SAES e SZMRECSÁNYI, 1996, p.208).

Sua obra representou uma grande referência no campo de estudos do capital estrangeiro no Brasil no período de 1870 a 1930 principalmente pela periodização que foi proposta pelo autor (SAES e SZMRECSÁNYI, 1996, p.208).

Tal periodização compreende três fases distintas e bem definidas. A primeira fase se estendeu de 1870 a 1906 e foi marcada pela expansão cafeeira pelo domínio do capital britânico (SAES e SZMRECSÁNYI, 1996, p.208).

A segunda fase se estendeu de 1906 a 1921 e registrou uma série de crises, que, por sua vez, tiveram origem na superprodução de café e, mais tarde, na Primeira Grande Guerra (SAES e SZMRECSÁNYI, 1996, p.208).

A última fase se estendeu de 1921 a 1930 e representou o momento em que o capital estrangeiro oriundo dos Estados Unidos passou a se destacar no cenário empresarial brasileiro como sendo o dominante no país (SAES e SZMRECSÁNYI, 1996, p.208).

III.4 - Considerações Finais

Neste capítulo foi apresentado o principal objetivo desta obra que é apresentar a forte correlação existente entre os capitais estrangeiros e o desenvolvimento da indústria de transformação nacional ainda nos últimos anos do século XIX e no início do século XX.

Na verdade, “os anos entre 1905 e 1914 viram o maior influxo de investimentos estrangeiros na história do Brasil antes da Segunda Guerra Mundial”. Isto se tornou uma realidade, porque os investidores estrangeiros encontraram no país ótimas oportunidades para expandir seus investimentos em vista do crescente mercado brasileiro e da existência de uma

moeda estável. Aliás, entre 1908 e 1914, pelo menos metade do capital investido no Brasil foi de origem estrangeira (TOPIK, 1987, p.170).

No entanto, os investimentos na indústria de transformação ainda representavam uma pequena fatia do total investido no Brasil nesse mesmo período (de 1905 até 1914). Mais especificamente, existiam cerca de 208 empresas industriais autorizadas a operar no país nesta ocasião e apenas 25 dessas eram empresas industriais norte-americanas e europeias e elas representavam não mais do que 3% de todos os investimentos estrangeiros diretos (TOPIK, 1987, p.170).

Segundo Silva, entre 1880 e 1930, o capital estrangeiro foi investido, em sua grande maioria, em títulos do Tesouro e outros papéis do Estado, sendo que estes investimentos respondiam por cerca de 50% do total no período em destaque. Outros campos também bastante favorecidos pelo capital forâneo na época foram as estradas de ferro, os serviços públicos, como a eletricidade e o gás, os bancos e as companhias de seguro (SILVA, 1978, p.97).

Por outro lado, se a análise deste estudo deixar em segundo plano a questão percentual atribuída aos investimentos estrangeiros na indústria de transformação e focar na participação das indústrias estrangeiras no total da atividade industrial, tornar-se-á notável que sua presença é substancialmente mais efetiva do que considerávamos. Na realidade, como foi apresentado nesta monografia, os setores mais dinâmicos da indústria brasileira tinham por traz os investimentos de capitais estrangeiros (TOPIK, 1987, p.170).

CONCLUSÃO

A conclusão a que chegamos é que as razões fundamentais que levaram o desenvolvimento industrial no Brasil a se tornar uma realidade foram diversos e ainda há muitas inconclusões a respeito do tema. Particularmente, as obras apresentadas nesta monografia da autoria de Topik (1987), Silva (1943) e Versiani e Versiani (1977) são mais bem fundamentadas e trabalham de maneira mais assertiva a questão em estudo, abarcando de maneira mais engendrada respostas para uma série de questionamentos cada vez mais complexos acerca do tema.

Cabe salientar também a participação ativa que teve o Estado no curso desse processo de industrialização. Isto é, apesar da ausência de uma política dinâmica de industrialização, o Estado incentivou a indústria por meio de uma série de subsídios governamentais. Inclusive, uma das práticas incluía a atração de capitais estrangeiros, que, por sua vez, foram de trivial importância para alicerçar o processo de industrialização do país há mais tempo e de maneira mais ampla e consistente do que, comumente, se supõe.

Além disso, os motivos que fomentaram os investimentos estrangeiros no país foram diversos e que sem esse capital, o desenvolvimento de uma série de ramos da nossa indústria de transformação não seria viável. Por sua vez, o capital estrangeiro também foi decisivo para diversificar a indústria de transformação brasileira a partir da década de 1920.

Assim sendo, o capital estrangeiro contribuiu e estimulou e muito o crescimento econômico do Brasil, gerando uma gama enorme de novos empregos e abrindo caminho para novas fontes de riqueza.

Por outro lado, também é preciso dizer que o capital estrangeiro foi responsável por gerar um verdadeiro vínculo de subordinação da economia brasileira aos interesses das nações mais ricas. Isto porque os investimentos estrangeiros foram realizados de tal forma que foram responsáveis por uma especialização da nossa economia para atender à produção e exportação de certos produtos que melhor atendiam às necessidades do comércio internacional de mercadorias e do mercado mundial de capitais.

Isso terminou acarretando em muitas implicações negativas à economia brasileira. Primeiramente, os recursos disponíveis em nossa economia não foram utilizados da melhor maneira possível para atender à demanda interna do país. Ou seja, nem todos os setores da indústria de transformação abastecidos com os maiores investimentos corresponderam às reais necessidades da sociedade brasileira. Por sua vez, o capital estrangeiro terminou por fechar as portas para outras muitas oportunidades de negócios existentes e também por criar obstáculos aos investimentos nacionais.

Em segundo lugar, o capital estrangeiro que esteve por trás da indústria de transformação nacional também criou uma forte dependência do Brasil com as fontes externas de financiamento e também da tecnologia, máquina e equipamentos estrangeiros. Assim sendo, o país teve que abrir mão de generosas quantias de dinheiro sob a forma de remessas de lucros ao exterior, dividendos, juros sobre empréstimos, etc.

Por fim, é importante dizer que o tema tratado nesta monografia é um tanto abrangente e que muitos estudos ainda podem e devem ser realizados com a finalidade de compreender melhor a história dos diversos seguimentos industriais e centenas de empresas que surgiram no Brasil.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- CASTRO, A.C. 1976. *As empresas estrangeiras no Brasil 1860 - 1913*. Rio de Janeiro: Editora Zahar.
- FURTADO, C. 1968. *Formação econômica do Brasil*. 8ª edição. São Paulo: Companhia editora nacional.
- BRASIL - RECENSEAMENTO GERAL DO BRASIL: 1920. Ministério da Agricultura, Indústria e Comércio. Diretoria Geral de Estatística. Rio de Janeiro, 1920.
- SAES, F. 1989. *A controvérsia sobre a industrialização na primeira república*. Estudos avançados USP, v.3, n. 7.
- SAES, F. e SZMRECSÁNYI, T. 1985. *O capital estrangeiro no Brasil 1880 - 1930*. Estudos econômicos. 15(2): p. 191-219, maio-agosto.
- SUZIGAN, W. e SZMRECSÁNYI, T. 1996. *Os investimentos Estrangeiros no início da industrialização do Brasil*. In: SILVA, S. e SZMRECSÁNYI, T. História Econômica da Primeira República. São Paulo: Editora Hucitec e Edusp
- TAVARES, M.C. 1973. *Da Substituição de Importações ao Capitalismo Financeiro*. Rio de Janeiro: Editora Zahar.
- VERSIANI, F. e VERSIANI, M.T. 1977. *A industrialização brasileira antes de 1930: uma contribuição*. In: VERSIANI, F. e BARROS, J. R. Formação econômica do Brasil. Rio de Janeiro: Editora Saraiva.
- SILVA, S. 1978. *Expansão cafeeira e origens da indústria no Brasil*. São Paulo: Editora Alfa Omega.
- TOPIK, S. *A Presença do Estado na economia política do Brasil de 1889 a 1930*. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1987.

ANEXO

Tabela 1 – Estabelecimentos Industriais Arrolados no Brasil em 1907

Indústrias	Número de estabelecimentos industriais	Capital	Número de operários	Valor da produção	Número médio de operários por estabelecimento
Alfinetes	2	188:000\$	35	161:000\$	17
Aparelhos elétricos	1	50:000\$	33	160:000\$	33
Artigos de arame	8	76:500\$	54	181:000\$	7
Artigos de borracha	2	13:000\$	18	36:000\$	9
Artigos de chumbo e zinco	8	1.941:000\$	321	1.881:400\$	40
Artigos de folha de flandres	23	1.746:000\$	501	3.669:000\$	22
Artigos de mármore e de gesso	23	1.099:500\$	439	1.824:050\$	19
Artigo de ótica	3	270:000\$	23	210:030\$	8
Açúcar (Usinas)	199	74.061:589\$	13.136	67.257:368\$	66
Balanças	1	400:000\$	16	600:000\$	16
Banha	34	4.350:000\$	587	13.485:000\$	17
Barricas	4	20:000\$	14	72:000\$	3
Bebidas alcoólicas e gasosas	145	6.630:971\$	1.655	9.211:656\$	11
Bilhães	2	70:000\$	14	160:000\$	7
Biscoitos	13	1.995:000\$	467	3.282:333\$	36
Bonés	1	6:000\$	12	15:000\$	12
Botões	1	160:000\$	150	250:000\$	150
Caixas para joias	2	11:000\$	9	40:000\$	4
Cal e cimento	36	11.259:500\$	1.027	4.976:340\$	29
Calçado	119	10.117:000\$	7.379	26.726:900\$	62
Carvão animal	1	40:000\$	9	54:000\$	9
Cerveja	186	27.555:800\$	2.942	22.686:290\$	16
Chapéus de lã, lebre, etc	46	10.417:000\$	3.105	15.381:200\$	67
Chapéus para senhoras	37	1.398:000\$	163	1.727:000\$	4
Chapéus de sol	24	3.221:000\$	195	3.729:000\$	8
Chocolate	15	2.435:000\$	484	3.680:000\$	32
Cola	3	40:000\$	14	81:000\$	5
Conservas de carne e peixe	14	1.530:000\$	506	2.211:500\$	36
Construção naval	17	2.215:000\$	3.622	5.785:000\$	213
Cordoalha	7	2.514:000\$	586	2.382:000\$	84
Doces	40	1.988:000\$	1.203	4.208:000\$	30
Espartilhos	11	458:000\$	148	879:000\$	13
Estrato de carne	1	6.000:000\$	200	700:000\$	200
Fabricação de encarnação de imagens	2	14:000\$	9	40:000\$	4

Fonte: Recenseamento Geral do Brasil, 1920.

Tabela 1 - Estabelecimentos Industriais Arrolados no Brasil em 1907 (Continuação)

Indústrias	Número de estabelecimentos industriais	Capital	Número de operários	Valor da produção	Número médio de operários por estabelecimento
Fiação e tecelagem de algodão	161	234.028:403\$	45.942	135.025:668\$	285
Fiação e tecelagem de lã	15	14.848:000\$	1.957	11.375:200\$	130
Fiação e tecelagem de linho	2	1.230:000\$	160	648:000\$	80
Fiação e tecelagem de seda	5	965:000\$	244	1.042:320\$	49
Fiação e tecelagem de juta	10	15.799:500\$	3.489	22.389:730\$	349
Fiação e tecelagem de aramina	1	1.500:000\$	200	630:000\$	200
Flores artificiais	32	694:000\$	432	1.337:500\$	13
Foguetes	1	20:000\$	3	16:000\$	3
Foles	1	15:000\$	6	28:000\$	6
Formas para calçados	3	75:000\$	46	220:000\$	15
Formicida	2	200:000\$	51	270:000\$	25
Fumos preparados	104	12.950:919\$	7.407	20.318:785\$	71
Fundição e obras sobre metais	169	22.964:000\$	6.861	31.625:240\$	41
Gelo	5	550:000\$	81	1.734:400\$	16
Grampos e colchetes	2	80:000\$	74	190:000\$	37
Gravatas	11	1.003:000\$	689	2.320:000\$	63
Graxa para sapatos	4	35:000\$	17	106:000\$	4
Erva mate	44	14.250:000\$	4.975	22.573:000\$	113
Instrumentos musicais	19	249:600\$	151	402:300\$	8
Jóias	20	822:000\$	167	1.940:000\$	8
Ladrilhos	21	1.826:000\$	699	3.309:000\$	33
Lamparinas	1	6:000\$	12	32:000\$	12
Luvas	9	288:000\$	89	468:000\$	10
Máquinas	12	1.055:000\$	268	984:000\$	22
Maisena	1	10:000\$	10	54:000\$	10
Malas, bolsas, etc	27	1.248:000\$	250	2.864:000\$	9
Manteiga e queijos	138	2.996:700\$	981	6.998:749\$	7
Massas alimentícias	87	2.602:290\$	683	3.897:485\$	8
Massa de tomates	4	515:000\$	100	570:000\$	25
Material de transporte	31	8.429:600\$	1.718	11.013:884\$	55
Moagem de cereais	100	16.416:300\$	1.499	39.359:500\$	15
Móveis e decorações	85	6.033:000\$	2.843	11.760:000\$	33
Óleos e resinas	20	3.390:800\$	532	4.493:646\$	27
Papeis pintados	6	1.596:000\$	228	1.620:000\$	38

Fonte: Recenseamento Geral do Brasil, 1920.

Tabela 1 - Estabelecimentos Industriais Arrolados no Brasil em 1907 (Conclusão)

INDÚSTRIAS	Número de estabelecimentos industriais	Capital	Número de operários	Valor da produção	Número médio de operários por estabelecimento
Papel e papelão	17	5.083:000\$	606	3.987:000\$	36
Passamanaria	1	45:000\$	28	96:000\$	28
Pentes	3	210:000\$	93	484:000\$	31
Perfumes	17	1.460:000\$	382	2.081:762\$	22
Fósforos	18	17.060:000\$	3.969	21.275:000\$	220
Fotografia	15	1.093:000\$	116	2.099:000\$	8
Pianos	1	40:000\$	4	30:000\$	4
Pregos	6	820:000\$	165	1.185:000\$	27
Preparo de couros	108	9.485:000\$	1.967	15.091:100\$	18
Presuntos	6	238:000\$	37	403:000\$	6
Produtos cerâmicos	179	10.547:305\$	2.553	10.363:000\$	14
Químicos	60	6.502:000\$	1.153	10.212:000\$	19
Refinação de açúcar	22	10.437:786\$	454	15.413:760\$	21
Roupas brancas	31	3.151:000\$	2.218	6.298:500\$	72
Sabão e velas	91	15.145:600\$	1.763	22.039:715\$	19
Sal	53	9.461:000\$	2.146	3.126:368\$	40
Selas e arreios	40	2.517:000\$	1.309	4.448:000\$	33
Serrarias e carpintaria	197	14.488:000\$	3.766	31.379:000\$	19
Tamancarias	18	273:000\$	134	679:400\$	7
Tintas de escrever e imprimir	8	465:000\$	98	968:800\$	12
Vassouras, brocas e etc	21	671:500\$	250	1.583:000\$	12
Velas de cera	9	711:000\$	107	914:000\$	12
Lâmpadas incandescentes	2	31:000\$	11	60:000\$	5
Vernizes	1	200:000\$	42	60:000\$	42
Vidros e cristais	7	2.975:000\$	1.328	3.638:000\$	190
Vinagre	5	79:000\$	19	144:000\$	4
Vinho	104	2.877:500\$	1.316	4.870:340\$	13
Xaropes e licores	8	250:000\$	85	475:000\$	11
Charque	26	6.277:000\$	3.782	38.769:300\$	145
Total	3.258	665.576:633\$	151.841	741.536:108\$	47

Fonte: Recenseamento Geral do Brasil, 1920.