

A indústria paulista da crise de 1929

ao Plano de Metas

Flávio Saes

Professor do Departamento de Economia da FEA/USP

famsaes@usp.br

Nelson Nozoe

Professor do Departamento de Economia da FEA/USP

nehnozoe@usp.br

Resumo

Há um consenso entre os historiadores econômicos a respeito do crescimento industrial brasileiro a partir da década de 1930. Por outro lado, vários estudos mostram a crescente concentração industrial em São Paulo, nítida desde os anos 1950 e até a década de 1970. Neste artigo procuramos explorar alguns aspectos da industrialização brasileira entre 1930 e 1960 sob a perspectiva do que ocorria em São Paulo. Quais as mudanças na estrutura da indústria paulista (bens de consumo corrente, bens de consumo duráveis, bens de capital, bens intermediários), qual o ritmo em que ocorreram essas mudanças, como se inseriram as empresas pré-existentes e quais as novas empresas que se consolidaram nesse processo. Em especial, examinamos as características de dois grupos industriais (provavelmente os dois maiores dos anos 50) que indicam estratégias distintas de inserção no processo de industrialização, talvez definindo seus diferentes destinos em décadas posteriores.

Abstract

There is a consensus among economic historians about Brazilian industrial growth from the 1930s. On the other hand, several studies show the increasing industrial concentration in São Paulo, during the 1950s and even the 1970s. In this article we explore some aspects of what happened in São Paulo, what changes in Paulista industrial structure (non-durable consumer goods, durable consumer goods, capital goods, intermediate goods), the pace at which these changes occurred, the growth of pre-existing businesses as well new firms as the arrival during this process. In particular, we examine the strategies of two industrial groups (probably the two largest of 50s) that with very different results in later decades.

Introdução

A década de 1930 foi consagrada, na historiografia brasileira, como um momento de ruptura tanto no plano político como no econômico e social. Embora recentemente essa postura tenha sido objeto de algumas qualificações, não se questiona a importância dos eventos dos anos trinta no sentido de mudar os rumos da sociedade brasileira. Em termos econômicos, as interpretações clássicas, como a de Celso Furtado, identificam nessa década o deslocamento do centro dinâmico da economia brasileira: uma economia cuja dinâmica era determinada pela demanda externa – em especial pelo café, principal produto de exportação do Brasil à época – passou a ter na procura do mercado interno o determinante fundamental do nível de renda, de produto e de emprego. Assim, a agricultura de exportação deixou de atuar como o setor determinante do comportamento de nossa economia, posição que passou a ser ocupada pela produção manufatureira destinada ao mercado interno (FURTADO, 1971, Cap.XXXII). A essa mudança estrutural se associou o início do que ficou conhecido como o processo de industrialização por substituição de importações, processo esse induzido pela crise do setor externo da economia brasileira.

Porém, esse modelo de industrialização supõe a existência prévia de algum desenvolvimento da indústria, o que efetivamente vinha ocorrendo no Brasil desde o último quarto do século XIX. Principalmente no Rio de Janeiro e, depois, em São Paulo a produção manufatureira adquiriu maior dimensão em termos do número de fábricas e do volume de produção. É consensual que tal primazia decorreu dos efeitos gerados pela expansão cafeeira nessas áreas do País. Em estudo clássico sobre a industrialização de São Paulo, Warren Dean explora vários aspectos da relação entre a expansão da cafeicultura

e desenvolvimento da indústria. O aumento das exportações de café, junto com a substituição do trabalho escravo pelo do imigrante, expandiu a circulação monetária, antes extremamente restrita. Apesar do padrão de consumo bastante frugal do colono de café, ele necessitava de alguns artigos básicos que podiam ser produzidos no País (e que não mais se obtinham na própria fazenda). A urbanização, induzida pelo comércio cafeeiro, forneceu a infra-estrutura para as fábricas; ao mesmo tempo, a população urbana ampliava o mercado de consumo. A formação de um mercado de trabalho, como resultado também da imigração, foi outro fator fundamental para o estabelecimento das fábricas em São Paulo. Finalmente, ao identificar as origens do empresariado industrial, Dean também estabelece as fontes do capital para um primeiro surto industrial: a burguesia rural – ou seja, os fazendeiros de café – foi uma das bases do empresariado industrial de São Paulo, havendo assim uma transferência de recursos da atividade cafeeira para as novas fábricas. De outro lado, havia a burguesia imigrante, identificada pelo autor principalmente nos imigrantes que se dedicavam ao grande comércio de importação, cuja acumulação provinha, indiretamente, da renda gerada pelas exportações de café. Em suma, as condições para os primeiros avanços substanciais da indústria no Brasil e em São Paulo estiveram associados à expansão cafeeira (DEAN, 1971, Caps. I a IV).

Desse modo, a partir de fins do século XIX, encontramos em São Paulo um crescente número de fábricas de bens de consumo corrente, como tecidos, vestuário, alimentos, bebidas. Em 1901 já havia registro de grandes fábricas em alguns desses produtos. No segmento têxtil, sobressaíam, na Capital, a fábrica de fiação e tecelagem de Álvares Penteado – esta para sacaria de juta para o café (com 950 operários), a Industrial de São Paulo (com 370 operários) e a

Anhaia (com 620 operários), além de várias no interior dedicadas à fabricação de fios e tecidos de algodão; na produção de cerveja, a Antártica (com 300 operários) e a Bavária (com 200 operários); no ramo do vestuário, fábricas de calçados e chapéus, sendo seis delas com mais de 100 empregados. Em levantamento realizado em 1907, estimava-se a existência de 334 estabelecimentos industriais com cinco ou mais operários, os quais empregavam 24.600 trabalhadores (CANO, 1977, Cap. II, item 2).

Admite-se, no entanto, que essa indústria apresentava certas limitações: primeiro, por sua própria estrutura setorial, concentrada na produção de bens de consumo, sem integração entre os vários ramos, pois tanto as máquinas como grande parte dos insumos eram obtidos por meio de importações; segundo, da forte sujeição da indústria às oscilações do comércio exterior. Embora haja uma longa – e em certa medida inconclusiva – polêmica na historiografia a respeito das relações entre o comércio exterior e a indústria, é inegável que a expansão industrial se via afetada pelas condições externas da economia brasileira.¹ Isso não impediu, contudo, o crescimento industrial e, nos anos vinte, certo grau de diversificação da estrutura produtiva, alcançado mediante a produção de alguns insumos industriais.

Na perspectiva dominante na historiografia, os eventos da década de 1930 fizeram a indústria menos dependente das flutuações do mercado externo. A crise de 1929 e a Grande Depressão dos anos trinta levaram ao estrangulamento externo da economia brasileira: o volume de divisas gerado pelas exportações era insuficiente para cobrir as importações essenciais e os compromissos financeiros do País, causando profunda desvalorização da moeda nacional – o

mil-réis – diante das moedas estrangeiras. Disso resultou o encarecimento do produto importado comparativamente ao similar nacional, favorecendo a “substituição de importações”. Esta era necessária porque a política de defesa do café – assentada na compra e posterior queima de excedentes de produção – atenuava a queda da renda do setor cafeeiro evitando o declínio acentuado da demanda agregada. Assim, ante a impossibilidade dessa demanda ser atendida por importações, devido ao seu elevado preço, uma parcela crescente dela passou a ser suprida pela produção nacional de manufaturados, definindo o referido deslocamento/internalização do centro dinâmico da economia brasileira.

Num estudo clássico sobre a “substituição de importações”, Maria da Conceição Tavares sugere que o processo se fazia por sucessivas “ondas” de substituição decorrentes do recrudescimento, a cada momento, do estrangulamento externo da economia brasileira. Assim, o processo de industrialização permitiria o progressivo aprofundamento da estrutura industrial – da produção de bens de consumo corrente para a de bens de consumo duráveis, bens intermediários e bens de capital – a partir do recorrente desequilíbrio externo da economia brasileira. Na verdade, em cada uma dessas “ondas” de substituição, seria necessário algum avanço em direção aos ramos mais “pesados”, a fim de garantir condições mínimas de sustentação para os ramos mais “leves”. No entanto, a concentração num determinado grupo de produtos, segundo a sequência descrita, caracterizaria uma dada fase de expansão industrial.²

No período 1930-1960, o acelerado ritmo de expansão da indústria situou a economia

1 Para um balanço da polêmica sobre as relações entre café e indústria, veja-se SUZIGAN (2000, Cap.I).

2 O estudo mais conhecido de Maria da Conceição Tavares intitula-se *Auge e declínio do processo de substituição de importações no Brasil, de 1963*, reproduzido em TAVARES (1972). A própria autora propôs, posteriormente, a revisão desse modelo interpretativo ao considerar o estrangulamento externo menos decisivo como indutor das ondas de substituição (TAVARES, 1998).

brasileira entre aquelas que mais cresceram no mundo. Esse crescimento ocorreu com maior intensidade no estado de São Paulo – principalmente no município da Capital e na região chamada Grande São Paulo – que ampliou sua participação no valor da produção industrial nacional. Estimativa apresentada em Negri (1996, 47, 87 e 117) evidencia esse aumento da proporção do valor da produção industrial brasileira correspondente ao estado de São Paulo:

1928: 37,1%

1939: 45,4%

1949: 48,0%

1956: 52,2%

1959: 54,4%

Cálculos similares encontrados em Cano (1998, 98) mostram que o crescimento verificou-se de modo ainda mais concentrado no segmento formado pelas indústrias de bens de capital e de consumo duráveis, cujo percentual correlato atingiu, no último ano da relação acima, 82%. Esses resultados evidenciam não só o rápido crescimento da indústria de São Paulo, mas também a concentração dos novos ramos produtivos, tidos como mais “pesados”, no território paulista. Certamente, esta não é uma regra absoluta; o melhor exemplo é o da siderurgia instalada na localidade fluminense de Volta Redonda. No entanto, admite-se que, durante algum tempo, o avanço relativo da industrialização de São Paulo acabava por atrair novas empresas interessadas nos mercados locais e na infra-estrutura já constituídos. Desse modo, o fenômeno característico da industrialização brasileira – a crescente diversificação setorial – repetiu-se em São Paulo.

Outra característica do desenvolvimento industrial paulista decorre de sua progressiva dispersão espacial. Embora, em seus primórdios, tivesse havido a instalação de muitos estabelecimentos no interior do Estado, atraídos pela proximidade da matéria-prima ou pela facilidade da energia hidráulica, verificou-se uma progressiva concentração da indústria nos limites da Capital. Este fenômeno acarretou o esgotamento das vantagens dessa localização: de um lado, por conta da crescente escassez, e conseqüente aumento do preço, de terrenos adequados para as novas fábricas; de outro, devido aos efeitos adversos provocados pela excessiva aglomeração urbana, como trânsito congestionado, custos elevados de habitação operária, restrições na oferta de serviços públicos etc. As indústrias passaram, então, a buscar outras localidades, primeiro no entorno da Capital e, depois, em municípios mais distantes do interior.

Embora seja correta a afirmação de que, em 1960, São Paulo ainda era uma cidade industrial, há que se reconhecer que os novos ramos já buscavam espaços mais amplos. O exemplo típico é dado pela indústria automobilística que elegeu os municípios do ABC (Santo André, São Bernardo e São Caetano do Sul), especialmente as margens da Via Anchieta, como a área preferencial para sua instalação.

Estes são os traços mais abrangentes e distintivos da industrialização paulista entre 1930 e 1960 no quadro geral da industrialização brasileira. Cabe agora destacar, de modo mais preciso, as características desse processo no âmbito do estado de São Paulo.

EXPANSÃO, ESTRUTURA SETORIAL E DISTRIBUIÇÃO REGIONAL

Embora a década de 1930 marque o início de notável expansão da economia brasileira

– em que a indústria teve papel decisivo – é certo que nos anos iniciais desse período foi significativo o impacto da crise de 1929, desencadeada com a quebra da bolsa de Nova Iorque, e da Grande Depressão que a ela se seguiu. A indústria paulista – pelo fato de se manter parcialmente alimentada pela renda gerada na economia cafeeira, mais diretamente afetada pela crise – também sofreu, de imediato, os efeitos do movimento recessivo da economia mundial: produção e emprego sofreram quedas substanciais (Veja-se a Tabela 1).

TABELA 1 - ESTADO DE SÃO PAULO - INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO - Diversos Indicadores 1928-1932

	1928	1930	1932
Número de fábricas	6.923	5.358	6.070
Número de operários	148.376	119.296	150.808
Índice do volume físico do produto*	67,6	59,5	64,2
Valor da produção**	2.217	1.854	1.945

Fonte: SUZIGAN (1971), p. 95.

OBS.: * 1935=100 ** Mil contos de réis

O impacto da crise de 1929 levou ao fechamento de muitas fábricas (o número de fábricas em 1930 era 23% menor do que o de 1928), reduzindo o volume físico de produção em cerca de 12%, e em quase 20% a quantidade de pessoas empregadas. Alguns ramos industriais foram atingidos de forma mais aguda, como têxtil, vestuário e calçados, mobiliário e bebidas, entre outros. Já o ramo de produção de alimentos não sofreu redução em seu produto físico (embora isso tivesse decorrido principalmente do aumento da produção de açúcar), assim como o de papel e papelão.(SUZIGAN, 1971, 96). Mas em 1932 já se observava alguma recuperação, embora não fossem atingidos os níveis de 1928.

A partir de 1933 teve início um período de expressiva expansão da indústria paulista, num movimento que se manteve ao longo dos

anos aqui estudados e que acabou por consolidar a condição do estado de São Paulo como principal centro industrial do País. Os dados gerais sobre a indústria paulista para o restante da década

TABELA 2 - ESTADO DE SÃO PAULO - INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO - Diversos Indicadores 1933-1939

	1933	1937	1939
Número de fábricas	6.55571	9.051	12.850
Número de operários	71.667	245.715	254.721
Índice do volume físico do produto*	75,0	123,6	164,5
Valor da produção**	2.060	3.852	7.108

Fonte: SUZIGAN (1971), p. 95.

OBS.: * 1935=100 ** Mil contos de réis

de 1930 não deixam dúvida sobre o ímpeto da aludida expansão (Veja-se a Tabela 2).

A comparação entre 1933 e 1939 não exige maiores considerações: o número de fábricas e o índice físico da produção industrial do Estado praticamente dobraram e o número de operários cresceu 69%, num

período de apenas seis anos.³

No curso dos anos em foco, quase todos os ramos registraram crescimento do produto; porém, a expansão mostrou-se ainda mais expressiva em alguns ramos relativamente novos, como o de metalurgia, química e farmacêutica, material de transporte e minerais não-metálicos (especialmente cimento).

A II Guerra Mundial produziu efeitos contraditórios sobre a indústria paulista. Pressões de demanda estimularam o crescimento da produção local: em face da queda das exportações dos países industrializados em guerra, a demanda interna incentivava a produção nacional

³ Convém esclarecer que os dados da Tabela 2 não são absolutamente homogêneos, por serem diferentes suas fontes originais. Nos anos de 1933 e 1937, não estão incluídos os frigoríficos e outras indústrias “rurais” (como café, algodão, farinhas e açúcar), ramos considerados na estatística de 1939.

do que não podia mais ser importado; além disso, o próprio esforço de guerra exigia mercadorias que não estavam sendo produzidas pelos países em conflito. Estes estímulos das demandas interna e externa foram aproveitados pela indústria brasileira e pela paulista, em particular. No entanto, havia algumas dificuldades para atender a essa demanda crescente: de um lado, a escassez de alguns insumos e matérias-primas, tais como combustíveis, trigo, borracha etc, cuja utilização destinava-se preferencialmente às necessidades da guerra; de outro, a limitação da própria capacidade produtiva decorrente da dificuldade de importação de máquinas e equipamentos que, tendo surgido nos anos trinta como decorrência da crise do setor externo, prolongava-se durante a guerra. Assim, a produção industrial registrou, entre 1940 e 1945, alguns anos de expansão rápida e outros de crescimento lento ou mesmo de declínio.

Os dados disponíveis sugerem que os desempenhos das indústrias brasileira e paulista foram discrepantes nos anos da guerra. Um estudo do IPEA (MALAN et al., 1977, p.302) indica as seguintes taxas médias de crescimento da produção brasileira para um amplo conjunto de ramos industriais:

1939/42: 3,9 % a.a.

1942/45: 9,4 % a.a.

Para o estado de São Paulo, o cálculo a partir dos dados apresentados por SUZIGAN (1971, p.108) resulta nas seguintes taxas médias de crescimento do volume físico de produção da indústria de transformação:

1939/42: 8,5 % a.a.

1942/45: -2,2 % a.a.

Suzigan atribui o declínio no segundo período principalmente à perda de mercados externos pela indústria têxtil, decorrente, por sua vez, da má qualidade dos produtos exportados, em desacordo com os padrões estabelecidos nos contratos. Curiosamente, nos dados do IPEA, a indústria têxtil apresenta, no segundo período, desempenho muito superior ao do primeiro (de 9,4% a.a. contra 1,9% a.a.). Apesar dos dados não serem estritamente comparáveis, essa discrepância é surpreendente e impede uma explicação minuciosa do comportamento da indústria no período. Ainda assim, parece razoável concluir que a indústria paulista, como a brasileira, realizou expressivo esforço para aumentar sua produção nos anos de guerra – por exemplo, com maior número de turnos de produção –, o que certamente agravou o desgaste de máquinas e equipamentos que já eram bastante antigos. Mas a política cambial do governo brasileiro no pós-guerra facilitou a importação de máquinas e equipamentos, permitindo a recuperação da capacidade produtiva e viabilizando uma nova etapa de expansão da indústria paulista.

Os dados são mais uma vez inequívocos, como podemos observar na Tabela 3.

O intenso crescimento verificado no pós-guerra – característico da economia e da indústria brasileira em geral – concentrou boa parte de seus efeitos nos estado de São Paulo, como já observamos. Relembramos que a participação do estado de São Paulo no valor da produção indus-

TABELA 3 - ESTADO DE SÃO PAULO - INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO - Diversos Indicadores 1940-1960

	1940	1950	1960
Número de Estabelecimentos	14.183	24.076	36.349
Pessoal Ocupado	329.015	546.428	830.229
Número de Operários	272.865	484.844	687.697
Valor da produção*	7.602	54.624	

Fonte: RIGHI (1981), pp. 145, 148 e 167.
OBS.: * Cr\$ milhões

trial brasileira cresceu de 45,4% em 1939 para 54,5% em 1959.

A rápida expansão da indústria paulista, que justifica sua crescente participação na produção industrial do Brasil, foi acompanhada por importantes mudanças na estrutura setorial e na distribuição espacial da indústria no estado de São Paulo.

As industrializações retardatárias tipicamente se iniciam pela produção de bens de consumo não-duráveis, como tecidos, vestuário, alimentos, bebidas etc; a menos que haja uma política deliberada do governo privilegiando outros ramos. Isso decorre da existência prévia de um consumo local, associada ao acesso fácil à tecnologia por meio da importação de máquinas. O caso de São Paulo não fugiu a essa regra geral: antes de 1930, o predomínio do segmento industrial de bens de consumo não-duráveis era absoluto.

Como se observa na Tabela 4, mais de $\frac{3}{4}$ do valor da produção da indústria de transformação em São Paulo em 1919 e em 1928 devia-se aos bens de consumo não-duráveis.⁴ Os ramos mais destacados eram: têxtil (cerca de 30% do valor da produção), alimentos (de 20 a 30%) e vestuário e calçados (de 10 a 13%). Embora se reconheça a instalação, nos anos vinte, de fá-

bricas de bens intermediários e de bens de capital, verifica-se que foi modesto seu impacto sobre a estrutura setorial da indústria de transformação, que praticamente não se alterou entre 1919-1928.⁵

TABELA 4 - ESTADO DE SÃO PAULO
ESTRUTURA SETORIAL DA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO
(% do Valor da Produção do Estado) 1919-1928

Grupos de Indústrias	1919	1928
I. Predominantemente Produtores de Bens de Consumo Não-Duráveis	77,6	77,0
II. Predominantemente Produtores de Bens Intermediários	19,6	20,2
III. Predominantemente Produtores de Bens de Capital de Consumo Duráveis	2,8	2,7

Fonte: NEGRI (1996, 37).

O mesmo não se pode dizer a respeito dos anos trinta: até 1937, a participação dos bens de consumo não-duráveis no valor total da produção industrial sofreu algum declínio, tendo passado de 77% para cerca de 71%, ao passo que a participação de bens intermediários aumentou para 24% e o percentual dos bens de capital e de bens de consumo duráveis para 5%. Essas mudanças são menos expressivas pelos valores em si do que pela tendência que apontam, ou seja, de que o crescimento industrial a partir de 1930, ou mais propriamente a partir de 1933, se fez com a progressiva diversificação dos ramos produtivos, no sentido do aprofundamento da estrutura industrial rumo a setores mais “pesados” e com crescente integração intersetorial. Assim, não se trata apenas de “substituir importações” no sentido estrito do termo, ou seja, passar a produzir internamente o que antes era importado, e sim estabelecer elos entre as indústrias produtoras de bens de consumo – duráveis e não-duráveis

4 Adotamos, no texto, a classificação dos ramos industriais proposta por Negri, a saber:

I. Ramos predominantemente produtores de bens de consumo não-duráveis: têxtil; vestuário, calçados e artigos de tecidos; alimentos; bebidas; produtos farmacêuticos; fumo; perfumaria, sabões e velas; editorial e gráfica; mobiliário;

II. Ramos predominantemente produtores de bens intermediários: minerais não-metálicos; química; metalurgia; papel e papelão; borracha; couros, peles e similares; madeira;

III. Ramos predominantemente produtores de bens de capital e de consumo duráveis: mecânica; material de transporte; material elétrico e de comunicações; outros.

Evidentemente, nem todos estes ramos estavam presentes ou eram expressivos nos diversos anos considerados neste artigo. Ainda assim, a classificação facilita sobremaneira a exposição, cabendo, quando necessário, explicitar os ramos que merecem referência especial.

5 A afirmação permanece válida se, ao invés do valor da produção, for considerada a estrutura do emprego industrial. Não obstante o setor industrial de São Paulo empregar em 1928 o dobro do número de operários de 1919, o percentual concernente ao agrupamento das indústrias predominantemente produtoras de bens de consumo não duráveis permaneceu inalterado em 70% daqueles trabalhadores.

– e aquelas fornecedoras de insumos e de bens de capital.

Essa tendência aprofundou-se nos anos quarenta e ganhou nova força nos cinquenta, como podemos observar na Tabela 5.

TABELA 5 - ESTADO DE SÃO PAULO ESTRUTURA SETORIAL DA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO 1956

Grupos de Indústrias	% do Valor da Produção
I. Predominantemente Produtores de Bens de Consumo Não-Duráveis	49,9
II. Predominantemente Produtores de Bens Intermediários	35,3
III. Predominantemente Produtores de Bens de Capital de Consumo Duráveis	14,8

Fonte: NEGRI (1996, 108).

Embora a indústria de bens de consumo não-duráveis ainda mantivesse a maior participação no valor da produção do Estado, sua parcela havia se reduzido de $\frac{3}{4}$ para metade. A produção de bens intermediários – que inclui cimento, ferro, aço, madeira, papel e papelão, borracha, couros, produtos químicos – passou a responder por cerca de 35% do valor da produção; cabendo aos bens de capital (máquinas) e bens de consumo duráveis (como eletrodomésticos e veículos) cerca de 15%. No momento inicial de aplicação do Plano de Metas tinha-se, portanto, uma indústria bem mais complexa do que a dos anos vinte e foi, de certo modo, essa diversificação/integração que garantiu um ritmo de crescimento muito elevado a partir de 1930. Com os projetos implementados ao longo do Plano de Metas (1956-1960), houve significativo aumento da proporção do valor da produção gerada no agrupamento das indústrias de bens de capital e bens de consumo duráveis. Esses efeitos foram particularmente visíveis na região da Grande São Paulo: em 1956, esses ramos respondiam por 20% do valor da produção da região, ao passo que em 1959 essa proporção atingiu 28,5% do total, com o correspondente de-

clínio relativo das indústrias produtoras de bens de consumo não duráveis e da indústria de bens intermediários (NEGRI, 1996, 119)

A expansão acelerada da indústria paulista e sua crescente diversificação também se refletiram na distribuição espacial dessa indústria.

As primeiras manifestações propriamente industriais em terras paulistas não se concentraram na Capital. Um relatório da Comissão Central de Estatística ao Presidente da Província de São Paulo (1888) relacionava as principais fábricas então existentes. O ramo

mais característico – manufatura de algodão – contava com doze estabelecimentos, dos quais apenas dois se localizavam na Capital. Itu contava com quatro fábricas e as seis restantes estavam situadas em Piracicaba, Jundiaí, Santa Bárbara, Tatuí, Sorocaba e São Luiz do Paraitinga. A utilização de energia hidráulica – rodas d'água – e a disponibilidade de matéria-prima explicariam a preferência por alguns municípios do interior. Nos outros ramos não se verificava também uma concentração na Capital, até pela peculiaridade de muitos deles. Por exemplo, a fábrica de ferro em Ipanema; as oficinas metalúrgicas existentes em Jundiaí e em Sorocaba, pertencentes às estradas de ferro; as usinas de açúcar em cidades do interior e muitas outras fábricas distribuídas por toda a província. Em suma, não se tinha ainda naquele momento uma localidade que pudesse ser denominada apropriadamente como uma cidade industrial.

No início do século XX, no entanto, houve clara tendência à progressiva concentração das fábricas na Capital; o crescimento da população, a diversificação econômica na cidade de São

Paulo, a oferta de energia elétrica, a imigração são fatores que ajudam a explicar essa concentração. O censo industrial de 1907, que registrou apenas as fábricas com mais de 5 operários, já indicava esse processo (Veja-se a Tabela 6).

em meados dos anos 1950, as participações alcançaram, respectivamente, 67,7% e 66,6%. É inegável que o crescimento industrial no período em foco tendeu a se concentrar nos principais municípios da Grande São Paulo. Porém, já se

observa também a tendência dos novos estabelecimentos não mais buscarem a Capital, e sim nos outros municípios limítrofes, principalmente os do chamado ABC. Tal fato reflete, não só, a redução da disponibilidade, e con-

seqüente elevação do preço, de terrenos livres nas principais áreas industriais da Capital, mas também a necessidade de áreas mais amplas para abrigar plantas industriais de dimensões crescentes: os novos ramos – de bens intermediários, bens de capital e bens de consumo duráveis – tipicamente exigem plantas de dimensões muito maiores que as indústrias tradicionais. Desse modo, o deslocamento para regiões ainda pouco ocupadas, porém próximas da Capital e servidas por uma infra-estrutura de transportes – agora não apenas a ferrovia, mas também a rodovia, no caso a Via Anchieta – mostrou-se a solução

TABELA 6 - ESTADO DE SÃO PAULO DISTRIBUIÇÃO ESPACIAL DA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO 1906

Regiões	Estabelecimentos		Pessoal Ocupado		Valor da Produção (%)
	Número	%	Número	%	
Capital	154	47,1	12.773	51,7	51,8
Índice do volume físico do produto* Valor da produção**	14	4,3	1.323	5,4	6,4
Interior	159	48,6	10.590	42,9	41,8

Fonte: NEGRI (1996, 44).

O crescimento industrial reforçou a tendência à concentração nos municípios da chamada Grande São Paulo, que compreende, além da Capital, os municípios de São Bernardo, Santo André, São Caetano, Guarulhos, Osasco, entre os principais (Veja-se a Tabela 7).

Por volta de 1940, as indústrias de transformação situadas na região empregavam 61,1% do pessoal ocupado no Estado e 64,5% do valor da produção; no final da década, a participação no pessoal ocupado havia subido para 65,3% e no valor da produção para 66,3%; finalmente,

TABELA 7 - ESTADO DE SÃO PAULO DISTRIBUIÇÃO ESPACIAL DA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO (% sobre o Total do Estado) 1928-1956

Regiões	Pessoal Ocupado				Pessoal Ocupado			
	1928	1939	1949	1956	1928	1939	1949	1956
GRANDE SÃO PAULO	65,0	64,5	66,3	66,6	67,8	61,1	65,3	67,7
Capital	58,0	53,9	54,2	51,1	63,5	52,9	54,8	54,4
Outros Municípios	6,7	10,6	12,1	15,5	4,3	8,2	10,5	13,3
Interior	35,0	35,5	33,7	33,4	42,9	38,9	34,7	32,3

Fonte: NEGRI (1996, 44).

adequada para o novo salto da industrialização, especialmente o característico dos anos cinquentista, sob o impulso do Plano de Metas do governo de Juscelino Kubitschek.

Naqueles anos, a indústria do interior teve sua participação reduzida. A concentração industrial na Grande São Paulo inibiu a constituição de uma indústria diversificada no interior. Desse modo, até 1960, ou mesmo 1970, havia municípios interioranos em que um determinado tipo de indústria, ou às vezes uma empresa industrial, caracterizava o setor local. Exemplos típicos eram a refinação de petróleo em Cubatão e, mais tarde, em Paulínia; as usinas de açúcar em Piracicaba, as fábricas de calçados em Franca, a indústria têxtil em Americana, as fábricas de tecidos e indústrias do grupo Votorantim (cimento, alumínio etc) na região de Sorocaba. Atendendo, em geral, a certas vantagens locais, essas indústrias deram um caráter industrial a determinados municípios, embora tal fato não chegasse a assinalar um processo de industrialização do interior paulista, ou mesmo de algumas regiões do interior. Este fenômeno foi observado principalmente a partir dos anos de 1970, quando efetivamente começou a se perceber um movimento de desconcentração espacial da indústria.

OS AGLOMERADOS INDUSTRIAIS: IRF Matarazzo & Votorantim

As mudanças na estrutura setorial e na distribuição espacial da indústria paulista entre os anos trinta e cinquenta do século passado foi o que se buscou evidenciar no item precedente com base no exame de alguns dados concernentes ao conjunto do setor de transformação. O crescimento industrial no curso daqueles decênios foi estimulado pela gradual substituição dos manufaturados e insumos importados pelo similar nacional, em continuidade a um proces-

so cujas origens remontam aos anos iniciais da República, quando o mercado interno de bens de consumo não-duráveis passou a ser progressivamente abastecido pela indústria local.

Na época da eclosão do crash de 1929, parte substancial da produção industrial paulista provinha de estabelecimentos pertencentes a grandes grupos empresariais, que atuavam numa gama variada de atividades econômicas. Muitos desses grupos se beneficiaram da acelerada expansão da economia brasileira a partir de 1933, ampliando seus estabelecimentos fabris ou investindo em novos ramos industriais. No ramo têxtil, muitas das empresas fundadas na Primeira República continuaram a figurar entre os estabelecimentos com maior número de empregados, por exemplo: cotonifício Rodolfo Crespi, Fiação e Tecelagem Ipiranga Jafet, São Paulo Alpargatas, Indústrias Reunidas F. Matarazzo (IRFM), Fábrica Votorantim (em Sorocaba), todas ligadas à fiação e tecelagem de algodão. No entanto, nos anos trinta novos produtos têxteis passaram a ser manufaturados em São Paulo em escala apreciável. Levantamento realizado em 1945 registrou, na fiação e tecelagem de lã, as seguintes empresas de grande porte: Lanifício Varam (fundado em 1936), Lanifício Jafet (de 1937), Lanifício Filleppo (de 1941), Moinho Santista (de 1931); na fabricação de fios de raíom, além das IRFM, cuja fábrica foi instalada em 1926, constaram a Rhodia (Rhodiaceta, de 1929) e a Nitroquímica (do grupo Votorantim, adquirida em 1935). Em suma, as condições do mercado nos anos trinta permitiam tanto a expansão das antigas fábricas em seus ramos tradicionais (essencialmente fios e tecidos de algodão) como também a introdução de novas fibras como a lã e o raíom.

No ramo de alimentação também se observou o surgimento de grandes empresas como a fábrica de conservas Carlos de Brito (de 1939), a Indústria de Chocolate Lacta (de 1938), a pro-

dução de massas e biscoitos pelas IRFM (em 1937), sobrepondo-se à produção em pequena escala previamente existente. Houve também notável ampliação do setor de óleos comestíveis: IRFM, Votorantim, Anderson Clayton e Sanbra (Sociedade Algodoeira do Nordeste Brasileiro, do grupo Bunge & Born/Moinho Santista) instalaram máquinas de beneficiamento de algodão em inúmeros municípios paulistas ao longo dos anos trinta. Assim, se obtinha tanto a matéria-prima para a fiação de algodão como o caroço necessário para a extração de óleo. Além das IRFM, que desde 1915 já produziam óleo de algodão, nos anos trinta novas empresas se estabelecem no ramo: Moinho Santista (em 1935), J.B.Duarte, Anderson Clayton, Cia. Refinadora de Óleos Prada (todas em 1936), além da Fábrica Santa Helena, do grupo Votorantim (de 1934), também dedicada à produção de sabão. Duas grandes empresas produtoras de cigarros (Sudan, fundada em 1939 e Flórida, em 1940) se somaram às mais antigas (Castelões, de 1916, e Souza Cruz, de 1927).

Os exemplos acima se referem a alguns setores “tradicionais” da indústria paulista, no qual é possível observar a expansão de produções já existentes como também o surgimento de novos produtos e novas empresas. O citado levantamento de 1945 permite ver, além disso, um movimento na direção de novos ramos industriais, alguns ainda ligados à produção de bens de consumo corrente, mas outros já dedicados aos bens intermediários ou de capital. Alguns exemplos permitem situar melhor este movimento.

No grupo dos novos ramos de bens de consumo final podem ser apontados a fabricação de tapetes e veludos (Santa Helena, de 1927, Tabacow, de 1930, ITA-Atlântida, de 1936 e Bandeirante, de 1942), de utensílios domésticos (Nadir Figueiredo, de 1939; Fulgor, de 1941), de cutelaria (Corneta, 1932), de brinquedos (Es-

trela, de 1937), de artigos para escritório (Fritz Johansen, de 1941) e, por fim, de medicamentos (Torres, de 1932; Ciba, de 1935; Vicente Amato Sobrinho, de 1937; Endoquímica, de 1938; Laborterápica, de 1938; Labofarma, de 1939; Fontoura, de 1944).

Em relação ao grupo dos bens intermediários e de capital também é possível indicar exemplos relevantes nos ramos de materiais para a construção (Cia Brasileira de Cimento Portland Perus, em funcionamento desde 1925; Fábrica de Cimento da Votorantim, desde 1936; Fundação Brasil, de 1938; Ferragens e Laminação Brasil, de 1943; Cerâmica Sacoman, de 1943; Eternit do Brasil, de 1940; Brasilit, de 1938); no ramo de papel, além da Cia Fabricadora de Papel, do grupo Klabin/Lafer (de 1909) e da Indústria de Papel Simão (de 1922), que haviam ampliado sua atuação nos anos trinta, destacavam-se a Fábrica de Papel Santa Teresinha (de 1940), a Leon Feffer (1941) e as IRFM (1940). Entre outras empresas típicas do período, sobressaíam: Arno e Walita (motores elétricos, ambas de 1944); Indústrias Filizola (balanças, 1941); Good Year (1938), Firestone (1940) e Pirelli (1930), produção de pneus e câmaras; Cia. Metalúrgica Bárbara (fundição, 1942).

Estes exemplos, uma amostra de empresas de maior porte (com mais de 100 operários), procuram indicar os rumos que a industrialização paulista seguiu nos anos trinta e quarenta do século XX. A década de 1950 reforçou essa tendência: de um lado, a redução relativa da importância dos ramos de bens de consumo corrente; de outro, a ampliação da produção de bens de consumo duráveis, de bens intermediários e de bens de capital, com a presença crescente de empresas estrangeiras. O exemplo mais conhecido é o da indústria automobilística: Ford, General Motors, Volkswagen e Mercedes Benz instalaram-se em São Bernardo e São Caetano

induzindo o estabelecimento de fabricantes de autopeças nessa região. No ramo eletro-eletrônico, empresas brasileiras tiveram de se defrontar com a crescente concorrência das grandes empresas multinacionais. Aparelhos fabricados por empresas nacionais como a Indústria e Comércio Assumpção (1930), a Semp Radio e Televisão (1942), a Invictus Rádio e Televisão (1943) e a Empire Rádio e Televisão (1952) passaram a concorrer com os produtos da Philips (instalada em 1925), da General Electric (1936), da Philco (1948) e da Telefunken do Brasil (1956). No ramo farmacêutico ocorreu fenômeno semelhante: as empresas nacionais, na maior parte instaladas antes de 1950, tiveram a concorrência direta de empresas estrangeiras instaladas em São Paulo ou se associaram a empresas estrangeiras, por exemplo: Hoechst (1940), Eli Lilly (1943), Sandoz (1947), Pravaz-Recordati (1947), Fontoura-Wieth (1950), Anakol (1951), Pfizer (1952), Squibb (1953), Merck-Sharp & Dhome (1954), Berlind (1957), Upjohn (1957), Mead-Johnson/Endoquímica (1960).⁶

Acreditamos que estes exemplos bastam para delinear o espectro de mudanças por que passava a indústria paulista entre 1930 e 1960: crescimento acelerado da produção em geral, mas tendência a ampliar a presença de novos ramos em detrimento dos tradicionais produtores de bens de consumo corrente. Tais mudanças propiciaram, aos grandes grupos industriais da época, a definição de diferentes estratégias de expansão de suas atividades. Ainda que sucinto, o acompanhamento da trajetória dos conglomerados de empresas familiares integrantes das Indústrias Reunidas F. Matarazzo (IRFM) e do Grupo Votorantim pode contribuir para o entendimento da forma de atuação desses grupos ao longo dos anos contemplados neste artigo.

6 As informações arroladas até aqui, no tópico, foram extraídas de: São Paulo. Departamento Estadual de Estatística. Catálogo das Indústrias do Município da Capital, 1945. São Paulo: Tipografia Brasil, 1947; Anuário Banas: Elétrica e Eletrônica, 2ª ed., São Paulo: Editora Banas, 1963; Anuário Banas: Farmacêutica, 4ª ed., São Paulo: Editora Banas, 1963.

Além do traço inicial comum de serem resultantes da iniciativa de imigrantes europeus radicados na região de Sorocaba, ambos guardam entre si semelhanças tais como a época de criação e o fato de terem começado com a fabricação de bens de consumo não-duráveis derivados do processamento de matérias-primas locais e destinados ao abastecimento do mercado interno. Além disso, após 1930 os fundadores foram substituídos no comando dos negócios por sucessores mais jovens, cujas gestões foram decisivas para a definição da situação de cada conglomerado no final do período aqui estudado. Desde os derradeiros anos do governo Juscelino Kubitschek, em face das dificuldades surgidas com o avanço da industrialização e o acirramento da concorrência, as IRFM passaram a enfrentar problemas de endividamento que, agravados por disputas familiares, desembocariam na concordata, no início dos anos 1980.⁷ Por sua vez, o grupo de empresas iniciado pelo português Antonio Pereira Inácio (1874-1951) configurava, em 1960, o maior conglomerado nacional da indústria de base, integrado por 46 empresas distribuídas por 12 estados brasileiros.⁸

Tendo sido formado desde 1882, ano da fundação de duas unidades de produção de banha de porco e uma casa comercial, o conjunto de empresas de Francisco Matarazzo (1854-1937) constituía, em 1925, um poderoso conglomerado constituído por fábricas e estabelecimentos de beneficiamento, de moagem e de refino, aos quais se somavam depósitos e armazéns gerais e portuários, oficinas, cocheiras, uma casa bancária, uma sociedade de navegação e uma distribuidora de filmes. Fazendas, inúmeros terrenos urbanos, prédios, locomotivas e vagões tam-

7 Cf. http://www.terra.com.br/dinheironaveb/122/francisco_matarazzo-box1.htm, sítio consultado às 18 horas de 11/01/2005, edição número 122 (29/12/1999) da revista Dinheiro ONLINE, matéria intitulada 'A derrocada da família'.

8 Cf. <http://www.votocel.com.br/Portugues/AEmpresa/HistoriaGrupo/Default.htm>, artigo denominado 'História do Grupo Votorantim', consultado às 18 horas de 11/01/2005.

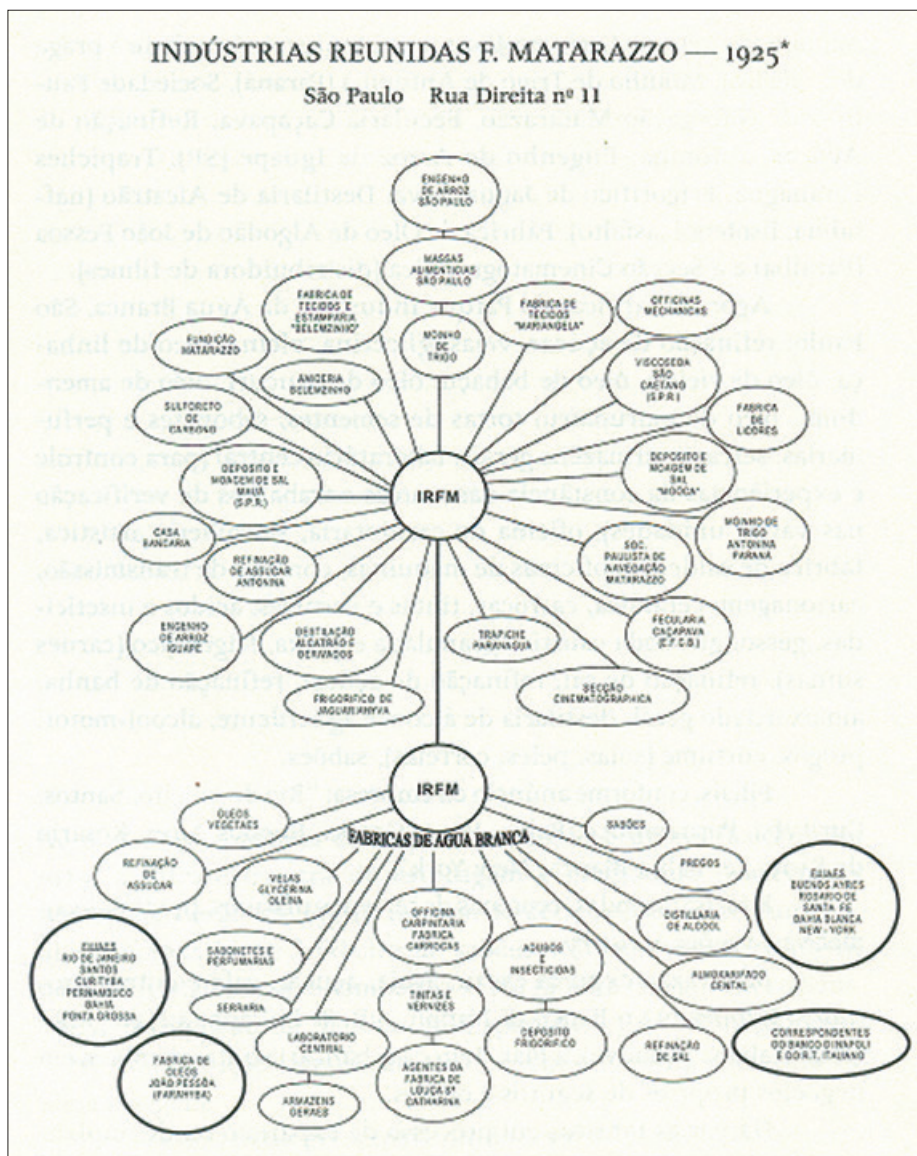


Figura1

Fonte: Matarazzo: 100 anos. São Paulo: CL-A Comunicações Ltda, 1982, p. 52. Apud. Couto, Ronaldo Costa. Matarazzo; colosso brasileiro. São Paulo: Ed.Planeta do Brasil, 2004, p.100.

bém compunham o patrimônio. Estabelecidas desde 1890 na Capital, sede de seus principais empreendimentos, as IRFM⁹, mantinha unida-

9 As IRFM tiveram seus estatutos sociais aprovados pelo governo federal

des produtivas no interior paulista, no Paraná e na Paraíba e contavam com o apoio de filiais várias praças no Brasil (Rio de Janeiro, Santos, Curitiba, Ponta Grossa, Pernambuco e Bahia), na Argentina (Buenos Aires, Rosário de Santa Fé e Baía Blanca) e em Nova Iorque. A Figura

e pela Junta Comercial em 1911. Esta sociedade anônima foi antecedida pela Matarazzo & Irmãos que, tendo sido fundada e dissolvida em 1890, foi sucedida pela Companhia Matarazzo S/A. Embora seja sabido que alguns estabelecimentos pertenceram, de fato, a subsidiárias ou existiram sob razão social diversa, serão aqui referidos genericamente sob a sigla IRFM.

1 – que reproduz uma ilustração que constou da Agenda Matarazzo, publicada em 1926 – permite visualizar a amplitude de atuação do conglomerado e também evidenciar a forte presença de uma produção verticalizada e integrada de bens de consumo não-duráveis, com predomínio dos gêneros alimentícios¹⁰, dos tecidos¹¹, dos produtos de higiene e limpeza¹² e de tortas, graxas; óleos e lubrificantes¹³.

Sem alterar o perfil de atuação, nos anos imediatamente subsequentes, a participação dos segmentos dos bens intermediários e de capital viu-se ligeiramente reforçada com a instalação, ainda em 1926, de uma fábrica de fios de raiom e de fiocco (raiom em pedaços curtos) e outra de sulfato de carbono, além de uma oficina mecânica e uma fundição; e, no ano seguinte, de uma fábrica de loucas, sanitários e azulejos¹⁴. À época da revolução de 1930, as IRFM já haviam configurado o tripé alimentos-têxteis-químicos (COUTO, 2004, 104), base de sua expansão nos decênios posteriores¹⁵.

Em meio a uma profunda recessão econômica, em 1931, o grupo passou a produzir tecidos finos de algodão, a partir da adaptação da Fábrica de Tecidos Santa Celina, adquirida no

mesmo ano. O aumento da oferta de algodão provocado pela expansão da cotonicultura, feita em substituição ao cultivo do café, inaugurou uma etapa de interiorização das atividades do grupo. Em 1936, foram instaladas unidades de descaroçamento e beneficiamento em Avaré e Itapetininga, também implementadas, no ano seguinte, em sete outras localidades paulistas. O grande volume de produto gerado e os custos requeridos no transporte dos caroços para as moendas da Capital, ensejaram a instalação de uma fábrica de óleo em Catanduva. Após falecimento de Francisco Matarazzo, ocorrido em 1937, a estratégia foi reforçada mediante a ampliação das unidades de processamento de algodão do interior (1938) e a fundação de novas fábricas de óleo (1939). A descentralização assentou-se também no processamento de outros produtos agrícolas, além do algodão. Em 1936, as unidades construídas em Limeira produziam marmelada e extraíam essências cítricas; a Fazenda Amália, localizada em Santa Rosa do Viterbo, passou a fornecer, a partir do ano seguinte, a matéria-prima empregada no fabrico de papelão, ácido cítrico, éter sulfúrico, doces e bebidas.

A contraposição ao movimento em direção ao interior ocorreu, na década de trinta, com a instalação, na região que compreende a Capital, de uma fábrica de cal (1933); o início da extração de caulim, quartzo, pedras, argila e lenha (1935); a fundação uma fábrica de papel e papelão, uma fábrica de ácido sulfúrico (1937), um pastificio e uma cerâmica (ambos em 1938); o arrendamento de uma tecelagem de seda (ainda em 1938); a construção de uma fábrica de cafeína e de mentol e de uma refinaria de petróleo (1939); a última pertencente à recém-organizada Matarazzo Energia S/A¹⁶.

10 Uma longa lista de produtos da qual sobressaíam a banha de porco, o óleo de caroço de algodão e de amendoim, o amido de milho, de arroz e de mandioca, a farinha de trigo, as massas alimentícias, o arroz beneficiado, a canjica de milho branco, o sal moído, o açúcar refinado, os licores e aguardentes e os embutidos e defumados de porco.

11 Principalmente, chitas, cassas, étamines, artigos de seda artificial e de juta.

12 Em especial, sabão, álcool, saponáceo, sabonete.

13 Óleo de linhaça, de ricino, de uricuri, de murmuru e de babaçu, óleo de jacaré e de capivara, velas, glicerinas.

14 No âmbito dos dois segmentos em tela, as IRFM contavam, em 1925, com uma destilaria de alcátrão (naftalina, lisenol e asfalto); fábricas de gesso e de giz, de tintas e vernizes, de ácidos e inseticidas/formicidas, de soda cáustica granulada; metalúrgica; curtume (solas, peles e correias); carpintaria, serralha, marcenaria e destilaria de álcool-motor.

15 É oportuna a referência à lição de Celso Furtado acerca do desenvolvimento industrial brasileiro pós-1930: ... Ao manter-se a procura interna com maior firmeza que a externa, o setor que produzia para o mercado interno passa a oferecer melhores oportunidades de inversão que o setor exportador... (FURTADO, 1971, 197. Grifo nosso). Ela permite perceber que os dois casos considerados neste item enquadram-se num abrangente processo econômico, que privilegia alguns ramos da indústria, em detrimento de outros e, por isso, condiciona o sucesso dos empreendimentos à capacidade de delas tirar proveito. Este é o pano de fundo suposto no relato que se segue e que foi amplamente baseado em Matarazzo: 100 anos. São Paulo: CL-A Comunicações Ltda, 1982.

16 Na década de 1930, as IRFM ampliaram sua atuação para fora do estado de São Paulo mediante a compra de participação em uma fábrica de sabão e de óleo de algodão em João Pessoa (1931) e a aquisição de uma jazida de gipsita em Missão Velha, CE (1935).

Enquanto persistiram as dificuldades à importação de equipamentos e insumos decorrentes do acirramento das hostilidades da II Guerra Mundial e, ao término do conflito, da intensificação da concorrência promovida pela política comercial liberal adotada pelo governo brasileiro, verificou-se um arrefecimento do ritmo de investimentos do grupo, que se limitou à criação de uma fábrica de celofane (1941), à remodelação de antigas fábricas e à renovação de equipamentos desgastados pelo uso intensivo durante os anos de declínio do comércio exterior do País. O ano 1948 – quando as importações ficaram condicionadas à obtenção de uma licença prévia expedida por órgãos federais – marcou o começo da retomada dos investimentos das IRFM no segmento dos bens de consumo não-duráveis e insumos industriais e agrícolas. Naquele ano, entraram em funcionamento as unidades de fabricação de fios e tecidos de lã e de juta e de confecção de roupas; a lista de gêneros alimentícios foi ampliada com o início da produção de margarina, pasta de amendoim, biscoitos ... Além destes, o campo de atuação do conglomerado viu-se alargado com a entrada em operação uma fábrica de inseticida de hexacloro (BHC), uma mineradora, uma fábrica de materiais de construção e, fora do estado de São Paulo, duas fábricas de cimento Portland, uma em João Pessoa (PB) e outra em Morretes (RS). Até o início da década seguinte, as IRFM tiveram aumentado sua participação na oferta de insumos industriais mediante a ampliação, ou início, do fabrico de fiocco de acetado, de fios de raiom, de soda cáustica, de ácido sulfúrico, de sulfureto de carbono, de papelão ondulado e de artefatos de papel.

Após breve interrupção até 1954, os investimentos foram continuados, na maior parte deles, em associação com empresas estrangeiras. Esta nova modalidade de ação do grupo deu-se com a instalação de uma fábrica de complexos

polivinílicos, em associação com a norte-americana B.F. Goodrich. Dois anos depois, organizou uma joint-venture com a francesa Comptoir de l'Industrie Cotonnière Établissement Boussac; a partir 1957, passou a produzir tetracloreto de carbono e tripas artificiais – em associação, respectivamente, com a The Dow Chemical Company e a Union Carbide International Company – e embalagens flexíveis. No ano seguinte, instalou uma fábrica de perlon e fibras sintéticas em São José dos Campos (SP). No último quarto de 1950 e nos primeiros anos da década seguinte – quando o Governo Federal sustentou uma política econômica centrada na superação das limitações impostas pela inflação, pelo desequilíbrio financeiro e pelo déficit da balança de pagamentos; o desenvolvimento econômico marcou-se pela incerteza posta pelos sinais de esgotamento do esquema de industrialização por “substituição de importações” e o futuro político denotou-se por sua instabilidade –, o grupo Matarazzo começou a deparar-se com agudas dificuldades enfrentadas, principalmente, com a redução dos investimentos (entre 1960-1964) e a ampliação da rede de comercialização. Apesar do impulso nos demais anos da década, particularmente, com o alargamento do leque produtos fabricados, o balanço de 1969 fechou com prejuízo¹⁷. As tentativas posteriores de mudança, consubstanciadas no estreitamento da associação com capitais estrangeiros, na venda de imóveis e na reforma estatutária de 1976, revelaram-se insuficientes para conter o endividamento, dificuldade agravada com a morte repentina de Francisco Matarazzo Júnior, que havia estado à frente do grupo desde 1937¹⁸.

¹⁷ Na década de 1960, o grupo conseguiu expandir-se com a construção de uma fábrica de ácido cítrico anidro, outra de rações granuladas, uma fiação e tecelagem de rami-juta e sacaria, uma fábrica de fios de poliéster e a introdução da via seca no fabrico de cimento Portland.

¹⁸ Como base na associação com capitais estrangeiros, o conglomerado passou a produzir café solúvel (com a alemã Theodor Wille, em 1970), fios sintéticos (com a japonesa Toray, em 1972) e ácido cítrico (com a norte-americana Milles, Inc., em 1976); com capital estritamente nacional, instalou fábricas de produtos químicos, papel e plástico.

A concentração no tripé alimentos-têxteis-químicos, do ramo de bens de consumo, a verticalização e a diversificação haviam sido os elementos fundamentais do sucesso das IRFM¹⁹. Em geral, por requererem uma estrutura industrial e comercial extensa, tais elementos dificultam sua adaptação nos momentos em que intensificação da concorrência e oligopolização de mercados específicos. Isto parece ser o que ocorreu com as IRFM depois de fins dos anos 1950 com a entrada de empresas estrangeiras. Desde então, o grupo passou a ter participação secundária e/ou residual em quase todos os mercados que atendia. As disputas familiares pelo controle do grupo agravaram os problemas estruturais que levaram ao fim aquele que foi tido como o maior império empresarial da América Latina (COUTO, 2004, 363).

Em 1980, quando as IRFM tiveram decretada sua concordata, o grupo Votorantim também mantinha como principal traço de estratégia a diversificação, porém, principalmente no segmento dos insumos básicos (cf. BONELLI, 1998, 12)²⁰. Esse parece ter sido um diferencial importante entre o conglomerado criado por Pereira Inácio e continuado por seu genro, José Ermírio de Moraes (1900-1973), e o grupo Matarazzo, cujas origens guardam, como ressaltado, estreitas semelhanças.

19 Um trecho que constou do Relatório do Balanço de 1943, apresentado pelo Conde Matarazzo Júnior, sugere que a decisão de assentar o crescimento das IRFM na diversificação dos bens de consumo fabricados derivava das dimensões insuficientes do mercado interno: ... o caráter multiforme de nossa atividade ... indubitavelmente, teria dado resultados bem mais amplos ... se o mercado interno tivesse comportado o desenvolvimento de nossa atividade produtiva em um número menor de setores ou de um único setor (Apud Matarazzo: 100 anos. São Paulo: CL-A Comunicações Ltda, 1982, 115).

20 Ainda segundo BONELLI (1998), no ramo das indústrias de minerais não-metálicos possuía 14 empresas, responsáveis por parte apreciável da oferta de cimento, cal para construção civil e cal industrial, além das empresas produtoras de refratários. Na metalurgia, as principais empresas produziam alumínio, zinco e ferro gusa; as maiores empresas do ramo químico forneciam fibras, raíom, soda, cloro, fosfato. Além destas, destacavam-se empresas de equipamentos pesados e de extração de minérios. Além do artigo citado, o relato sobre o grupo Votorantim tem como base as informações colhidas em <http://www.votocel.com.br/>; http://www.minerios.com.br/277/minerios_bauxita2.htm e <http://www.sorocaba.com.br/enciclopedia/ter.shtml?1095645044>, consultados às 18 horas de 11/01/2005.

O Grupo Votorantim foi constituído em 1918, a partir de uma fábrica têxtil de algodão, adquirida, em sociedade, da massa falida do Banco União pelo imigrante português, que logo passou a ter controle individual. Localizado em um distrito do município de Sorocaba, em pouco tempo, o empreendimento passou a contar com a primeira linha férrea particular do País, construída para impulsionar a produção e facilitar transbordo de carga e de operários dos vagões da Sorocabana para a fábrica. No ano imediatamente seguinte àquela inauguração, ocorrida em 1922, a Fábrica Votorantim colocava-se entre as maiores tecelagens do País, com cerca de 3.400 trabalhadores. Até 1930, as mudanças mais importantes no conglomerado deveram-se à aquisição da Usina Hidrelétrica Boa Vista, localizada em Sarutaiá, na porção paulista da bacia do rio Paranapanema, onde foi também iniciada a construção de uma barragem (1925). Na época da recuperação econômica do início do governo Vargas, quando José Ermírio de Moraes já compartilhava a direção com seu sogro (direção que assumirá plenamente com a morte de Pereira Inácio em 1951), a Votorantim adotou uma estratégia de diversificação e verticalização no segmento de insumos básicos, principalmente o cimento. Produto essencial na construção civil, sua demanda era quase toda suprida pela importação. Em 1933, quando se intensificaram os estímulos à substituição de importações, teve início a construção de uma fábrica de cimento, inaugurada três anos depois.

Podemos afirmar que até então a produção de tecidos de algodão havia sido a principal atividade de Pereira Inácio: se, de início, tivera uma fábrica de óleos vegetais (em associação com as máquinas de beneficiamento de algodão que instalara no interior), com a aquisição da Fábrica Votorantim e, posteriormente, da Fábrica Lusitânia na Capital, sua atenção se concentrava

na produção de tecidos. Com a conclusão da fábrica de cimento em 1936, teve início um deslocamento do foco da empresa (que, em 1940, mudou sua razão social de S.A. Fábrica Votorantim para S.A. Indústrias Votorantim).

Em 1937 entrou em operação a Nitroquímica, empresa destinada principalmente à produção de raíom, mas com uma vasta gama de produtos químicos como ácido sulfúrico, ácido nítrico, sulfato de sódio, nitrocelulose e éter. Scantimburgo afirma que, além de Pereira Inácio e Ermírio de Moraes, havia outros interessados na formação da Nitroquímica, como Horácio Laffer e Numa de Oliveira. E ainda, que o capital inicial da empresa achava-se dividido em partes iguais entre os acionistas brasileiros e o grupo americano a eles associados.²¹ Lembra ainda que a importação das máquinas contou com a isenção de direitos de importação, concedida pelo governo de Getúlio Vargas após a exposição do projeto ao então presidente do País (SCANTIMBURGO, 1975, 175).

Também em 1937 foi adquirida a Siderúrgica Barra Mansa, especializada na produção de ferro-gusa principalmente para a construção civil. Em 1944, foi criada a Metalúrgica Atlas, um desmembramento da Siderúrgica Barra Mansa, que produzia máquinas e equipamentos para as outras empresas do grupo.

Ainda durante a II Guerra Mundial, o grupo Votorantim adquiriu a Indústria Brasileira de Artefatos Refratários (IBAR) e a Fábrica de Cimento Poty (situada em Pernambuco). Percebe-se claramente que, nesse momento, a estratégia de expansão do grupo o afastava dos bens de consumo em direção à produção de insumos. Embora a fábrica de tecidos fosse mantida em

Votorantim e, nesse complexo, houvesse tam-
21 Na ata de assembléia de 12 de julho de 1937, há o registro, entre os acionistas, de Chatillon Corporation, de Klabin, Irmãos e Cia, S.A. Fábrica Votorantim e diversos acionistas individuais representados por Paulo Mesquita (SCANTIMBURGO, 1975, 184).

bém unidades produtoras de óleo de algodão e sabão, não se registram, à época, novos investimentos nesses ramos.

A constituição da Votocel em 1948 (para a produção de papel transparente), a aquisição da Fábrica de Papel Pedras Brancas (Guaíba, RS) e a fundação da Cia de Cimento Portland Rio Branco (PR) em 1950, reafirmam essa tendência das Indústrias Votorantim, em especial o reforço de sua posição no mercado de cimento brasileiro.

Nos anos cinquenta, com a inauguração da Companhia Brasileira de Alumínio – CBA o grupo Votorantim deu novo salto nessa mesma direção: constituída durante a II Guerra, a CBA só começou a operar em 1955, tendo obtido financiamento do BNDE (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico) para concluir suas instalações. Em 1957, adquiriu o controle da Companhia Brasileira de Metais, empresa que induziu o grupo a ingressar, mais tarde, na área de mineração (com a exploração de zinco e níquel).

No ano anterior, havia sido incorporada ao conglomerado uma usina de açúcar – a Usina São José de Pernambuco – aparentemente em desacordo com a estratégia geral de expansão da Votorantim. Algumas conjecturas podem ser feitas a respeito deste investimento: de um lado, José Ermírio de Moraes era de uma família proprietária de usina de açúcar em Pernambuco e ele próprio, ao retornar dos estudos no Estados Unidos, em 1923, dirigiu a empresa açucareira familiar. Além disso, cabe lembrar que, nos anos cinquenta, Ermírio de Moraes ingressou na política, elegendo-se senador por Pernambuco pela sigla do PTB (Partido Trabalhista Brasileiro), partido com o qual se identificava pela defesa do nacionalismo. Não se deve descartar a hipótese de que esse retorno empresarial a Pernambuco – que fora iniciado com a fábrica de cimento Poty

– estivesse vinculado ao projeto político de Moraes, até porque o açúcar (e o álcool) só voltaram a ser objeto de interesse do grupo bem mais tarde, nos anos oitenta.

Talvez se possa afirmar que o cimento assumiu, depois de 1930, o papel que a produção de tecidos teve, até então, como pilar da expansão da Votorantim. Num longo período de intensa urbanização e de grandes obras públicas (como estradas, hidrelétricas, sem esquecer a construção de Brasília), a liderança na produção nacional de cimento dotou o grupo Votorantim de um sólido suporte para a diversificação de suas atividades. E a escolha dos novos ramos indicava as possibilidades oferecidas pela “substituição de importações”, mas sobretudo a aposta nos intensos desdobramentos que a própria industrialização ofereceria pela demanda de insumos. Apesar dos novos e grandes negócios do grupo, o cimento não deixou de ser uma preocupação fundamental: nos anos setenta novas aquisições foram feitas (Cimento Itaú, Cimento Irajá, Cimento Tocantins) a fim de manter a posição de liderança no mercado nacional, ameaçada pela constituição de outras empresas no mesmo ramo.

Apesar da descrição acima ser absolutamente clara, vale a pena reproduzir as palavras do biógrafo de José Ermírio de Moraes:

A tendência industrial de José Ermírio de Moraes manifestou-se pela diversificação, na linha das indústrias de base, com exceção dos tecidos que, no cômputo geral do grupo, passou a representar cada vez percentagem menor. (SCANTIMBURGO, 1975, 199).

A expansão dos grupos Matarazzo e Votorantim acima expostas mostram duas estratégias distintas de crescimento daqueles que eram, nos anos 50, os maiores grupos industriais nacionais. A diversificação é comum a ambos, pois

a dimensão relativamente restrita do mercado impedia a acumulação dos grupos limitando sua atuação a um ramo particular. No entanto, o sentido da diversificação é distinto: o crescimento da economia brasileira oferecia múltiplas alternativas, mas é inegável que algumas se mostraram mais dinâmicas, talvez justificando o sucesso ou o fracasso desses e de outros grupos empresariais brasileiros quando, nos anos oitenta, teve início um longo período de instabilidade e estagnação.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A evidência levantada neste artigo reafirma a noção presente em nossa historiografia quanto ao acelerado crescimento da indústria brasileira entre 1930 e 1960 e ao fato de que o estado de São Paulo foi a unidade da federação que mais se beneficiou desse intenso processo de expansão.

No entanto, um aspecto importante não foi tratado nos tópicos anteriores: ele diz respeito ao capital investido na expansão da indústria ocorrida no período em foco. Para Dean (1971), um volume significativo de recursos teria provindo, até pelo menos o término da II Guerra Mundial, das mesmas fontes de épocas anteriores: fazendeiros de café e importadores, em particular, os primeiros. Os fazendeiros teriam encaminhado os capitais disponibilizados pelo declínio da cafeicultura não apenas para a indústria, mas, principalmente, para outras culturas agrícolas – como o algodão para exportação e outros gêneros alimentícios consumidos internamente, como arroz, feijão, milho ... –, a pecuária, o mercado de imóveis e construções urbanas, o comércio, os bancos e os serviços de transporte. No segmento industrial, a preferência teria recaído no ramo de equipamentos ferroviários e máquinas pesadas, em detrimento de outros tradicionais, como o de tecidos. Já os importadores teriam tido um en-

volvimento menor, tendo passado a atuar principalmente como distribuidores e provedores de crédito de curto prazo aos grandes fabricantes de manufaturados.

Mais alentados que os mencionados acima foram os recursos aplicados pelos próprios industriais e artífices. A intensificação do uso dos maquinários e equipamentos, a disponibilidade de insumos e de mão-de-obra, a diminuição da concorrência dos importados e a relativa sustentação dos mercados consumidores atuaram positivamente sobre os ganhos dos capitais aplicados, em larga parcela, nos anos vinte, quando a moeda nacional manteve-se razoavelmente valorizada e estável.

Alguns estudos econômicos sobre o financiamento da industrialização brasileira (por exemplo, TAVARES, 1972, Cap. 2) sugerem que o processo inflacionário, intensificado após II Guerra Mundial, favoreceu a acumulação de lucros pela defasagem entre reajustes de preços e salários. Não podemos esquecer que, em alguns casos, o próprio governo participou do financiamento da industrialização, por um lado, sustentando a ampliação da infra-estrutura de energia e de transportes, mas também apoiando alguns investimentos na indústria de transformação (como o já citado caso dos recursos obtidos pela Companhia Brasileira de Alumínio junto ao Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico).

O fim da conflagração e a progressiva retomada da normalidade do comércio internacional, coincidiram com o retorno dos capitais estrangeiros que, tendo sido aplicados na indústria antes da crise de 1929, haviam se refugiado em seus países de origem, o que acarretou sua gradual retirada, especialmente dos ramos industriais tecnologicamente estabilizados. Nas décadas trinta e quarenta, verificou-se a nacionalização de várias empresas que haviam sido

instaladas com investimento direto de capital proveniente de fora do País. Tendência oposta ocorreu nos anos 1950, especialmente, em sua segunda metade. Estimuladas por políticas públicas de atração do capital estrangeiro e pelas dimensões alcançadas pelo mercado nacional, várias empresas do exterior procuraram estabelecer-se no território paulista mediante o mais variado leque de arranjos institucionais – em que sobressaíram a transformação de simples escritórios de representação comercial em unidades de produção, a associação com indústrias locais, a aquisição de empresas em funcionamento, a construção de fábricas e a combinação destas modalidades. Estima-se que, no início da década de sessenta, cerca da metade do capital privado industrial de São Paulo, excluindo as pequenas oficinas, pertenciam ou se encontrava sob controle de estrangeiros. Aquela cifra atingia níveis ainda maiores em linhas específicas de produtos como automóveis, pneumáticos, fármacos, artigos eletrônicos, cigarros etc. Estavam lançadas assim as bases de uma nova etapa de crescimento industrial, fortemente dependente da tecnologia e do fluxo maciço de recursos externos, marcas da industrialização dos anos posteriores àqueles aqui examinados.

Referências Bibliográficas

Anuário Banas. Elétrica e eletrônica. 2ª ed. São Paulo: Editora Banas, 1963.

Anuário Banas. Farmacêutica. 4ª ed. São Paulo: Editora Banas, 1963.

BONELLI, Regis. As estratégias dos grandes grupos industriais brasileiros nos anos 90. Rio de Janeiro: IPEA, 1998. (Texto para discussão número 569).

CANO, Wilson. Desequilíbrios regionais e concentração industrial no Brasil, 1930-1995. 2ª ed. rev. aum. Campinas:Unicamp/IE, 1998. 421 p.

CANO, Wilson. Raízes da concentração industrial em São Paulo. Rio de Janeiro/São Paulo: DIFEL, 1977. 319 p.

COUTO, Ronaldo Costa. Matarazzo; colosso brasileiro. São Paulo: Ed. Planeta do Brasil, 2004.

DEAN, Warren. A industrialização de São Paulo (1880-1945). São Paulo: Difusão Européia do Livro/Editora da Universidade de São Paulo, 1971. 272 p.

FURTADO, Celso. Formação econômica do Brasil. São Paulo: Cia. Ed. Nacional, 1971.

MALAN, Pedro et al. Política externa e industrialização no Brasil 1939/52. Rio de Janeiro: IPEA, 1977. 535 p

Matarazzo: 100 anos. São Paulo: CL-A Comunicações Ltda, 1982.

NEGRI, Barjas. Concentração e desconcentração industrial em São Paulo (1880-1990). Campinas: Editora da Unicamp, 1996. 242 p.

NEGRI, Barjas. A interiorização do desenvolvimento econômico no estado de São Paulo, 1920-1980. São Paulo: SEADE, 1988. (Coleção Economia Paulista, volume 1, número 2).

RIGHI, Roberto. Processo de industrialização do estado de São Paulo e seus inter-relacionamentos com a urbanização de 1940 a 1970. Dissertação de Mestrado. Rio de Janeiro: Faculdade de Engenharia da UFRJ, 1981. 470 p.

São Paulo. Departamento Estadual de Estatística. Catálogo das Indústrias do Município da Capital, 1945. São Paulo: Tipografia Brasil, 1947.

SCANTIMBURGO, João de. José Ermírio de Moraes: o homem, a obra. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1975.

SUZIGAN, Wilson. Indústria brasileira: origem e desenvolvimento. Nova edição. São Paulo: Editora Hucitec/Editora da Unicamp, 2000. 421 p.

SUZIGAN, Wilson. A industrialização de São Paulo: 1930-1945. *Revista Brasileira de Economia*, volume 25, número 2, abr./jun.1971, p.89-111.

TAVARES, Maria da Conceição. *Acumulação de capital e industrialização no Brasil*. 3ª edição, Campinas: Instituto de Economia/Unicamp, 1998. 206 p.

TAVARES, Maria da Conceição. *Da substituição de importações ao capitalismo financeiro*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1972. 263 p.

