

WARREN DEAN

A
INDUSTRIALIZAÇÃO
DE SÃO PAULO

(1880-1945)

Tradução de
OCTAVIO MENDES CAJADO

2.^a edição

DIFEL



CAPÍTULO VI

OS EFEITOS DA GUERRA MUNDIAL

O parque industrial de São Paulo cresceu rapidamente durante os primeiros trinta anos da República. Os dezessete cotonifícios de 1900 tornaram-se quarenta e um por volta de 1915 e empregavam um número quatro vezes maior de operários. Algumas das novas fábricas estavam equipadas para tecer lãs, além de algodão ou juta, ou para fazer serviços de estamparia, e havia também umas poucas malharias, destinadas principalmente a produzir meias. Construíram-se outros moinhos de farinha, que passaram a desafiar Matarazzo. A cerâmica, a marcenaria, o fabrico de chapéus e a produção de calçados expandiram-se. O valor da produção industrial paulista foi calculada em 110 000 contos em 1905, em 189 000 em 1910 e em 274 000 em 1915 (respectivamente, 34 000 000, 56 000 000 e 67 000 000 de dólares).⁽¹⁾

Havia pouquíssima dificuldade na obtenção de crédito bancário nos anos que se seguiram à valorização. Os banqueiros se preocupavam com as gavetas inativas da caixa e a taxa de descontos declinou. As fábricas de tecidos, ao menos, já não competiam com artigos estrangeiros, que vendiam a preço baixo, pela metade do valor, mas entre si, justificando plenamente sua instalação e aumentando a procura dos seus tecidos ano após ano.⁽²⁾

(1) Paulo R. Pestana, "As indústrias manufatureiras de São Paulo", *Revista da Associação Comercial de São Paulo* (março de 1932), pp. 147-148; *Boletim da Diretoria da Indústria* (março de 1917), pp. 117-125, 215.

(2) Stanley Stein, *The Brazilian Cotton Manufacture*, p. 105.

Qual foi a causa, ou quais foram as causas desse rapidíssimo progresso da industrialização? Primeiro que tudo, é evidente que o mercado de São Paulo se expandia geograficamente e se tornava independente do Rio de Janeiro. O Rio funcionara como entreposto da capital paulista, mas estava deixando de representar esse papel. As mercadorias desembarcadas na Guanabara estavam sujeitas a uma taxa federal de 2% destinada aos melhoramentos do porto, o que não acontecia nas docas de Santos, que eram de propriedade particular. Nesse meio tempo, entraram a declinar os serviços da Estrada de Ferro Central do Brasil, que ligava as duas cidades, à proporção que o Vale do Paraíba perdia sua importância como área produtora de café. É provável que, por essas várias razões, diversos importadores do Rio resolvessem abrir filiais em São Paulo, e uns poucos transferissem para lá a totalidade dos seus negócios. As ferrovias construídas para levar ao mercado o café paulista convergiam todas para a cidade de São Paulo, fazendo do Estado inteiro um mercado único. Além disso, as mesmas vias estenderam seus trilhos até às fronteiras estaduais e trouxeram também para esse mercado o norte do Paraná, o sul de Mato Grosso, o "Triângulo" mineiro e a área servida pela Rede Sul Mineira.⁽³⁾

Outra circunstância favorável foi a política fiscal do governo, que, embora não sistematicamente destinada a favorecer a indústria antes da Primeira Guerra Mundial, fazia vista grossa, de um modo geral, para a contribuição potencial dos manufatores nacionais. Já dissemos, a propósito de outro assunto, que, entre 1900 e 1920, o governo federal obteve cerca de 70% da sua renda dos direitos aduaneiros sobre importações, destinados geralmente a extrair o máximo rendimento, e quase todo o resto provinha dos impostos de consumo. Parte desse ônus recaía tanto sobre os produtos domésticos quanto sobre os importados, porque os fabricantes eram obrigados a comprar no exterior máquinas e parte das suas matérias-primas, e porque, sendo recessivo, o imposto de consumo incidia pesadamente sobre artigos comuns, em sua maioria produzidos no país. Essas taxas, porém, não se impunham diretamente à indústria e podiam ser atenuadas: pa-

(3) *Retrospecto Commercial* (1895), p. 1, e (1897), p. 61; *Commercial Encyclopedia, Third Sectional Issue, South America*, p. 330; *Commercial Encyclopedia, Fourth Sectional Issue, South America*, p. 370.

rece ter sido facilimo, por exemplo, obter isenções de tarifas para a importação de máquinas. A taxação estadual em São Paulo era ainda mais favorável. A Constituição de 1891 assegurava aos Estados o direito de tributar as exportações. Todos os Estados o fizeram, mas São Paulo teve a ventura de poder lançar mão do vasto comércio do café; foi-lhe possível extrair dele quase toda a sua renda. Com efeito, de 1893 a 1904 não houve outro imposto estadual.⁽⁴⁾

Várias outras medidas oficiais tiveram efeito *marginal* sobre a produção nacional. A estrutura das tarifas, como já se observou, tendia a favorecer a importação de bens semi-acabados, como fósforos e perfumes, que aqui sofriam a transformação final. Não se tratava, contudo, de uma política sistemática e, não raro, parecia ser uma questão de capricho. Ao papel de jornal, por exemplo, se concedia uma taxa baixíssima, com a qual se comprava o apoio político dos jornalistas mas, ao mesmo tempo, desencorajou-se a produção, impondo taxas mais elevadas à importação da pasta de papel. Outra aparente concessão à indústria foi a reiteradamente mencionada Lei dos Similares, promulgada pela primeira vez em 1890 e reformulada em 1911, que proibia a isenção de tarifas para importações que pudessem competir com produtos similares já produzidos no país. Na realidade, patenteia-se nos preâmbulos dessas leis que elas foram sobretudo redigidas como tentativas desesperadas para refrear a maré de isenções, que aumentava todos os anos, e que o seu intento era essencialmente fiscal, não protecionista. Nenhuma dessas leis foi adequadamente executada.⁽⁵⁾

É evidente que o crescimento continuado da indústria paulista resultou do crescimento do comércio do café. O negócio do café proporcionava a procura, as perspectivas do negócio do café estimulavam o investimento, em sua maioria do setor do café, e o negócio do café criava as despesas gerais econômicas necessárias e pagava os impostos. 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

(4) São Paulo (Estado), Departamento Estadual de Estatística, *Dados gerais do Estado: 1890-1938*.

(5) *Revista do Comércio e Indústria* (junho de 1916), pp. 153-154; Decretos n.º 947A, de 4 de novembro de 1890 e n.º 8592, de 8 de março de 1911; Centro Industrial do Brasil, *Relatório* (1912), pp. 9, 28-29, 38-40.

os anos maus do comércio do café, como aconteceu em 1892, 1895 e novamente entre 1902 e 1906, a indústria local agonizou. O parque manufatureiro paulista parece haver crescido mais rapidamente de 1907 a 1913, no breve período que mediou entre o plano da compra de café pelo governo, em 1906, e a deflagração da Segunda Guerra Balcânica. O primeiro fato pôs termo ao declínio mundial dos preços do café, que se vinha processando havia longo tempo, trouxe a renovação do crédito para expansão dos cafezais e aumentou em 25 centavos de dólar o valor do mil-réis. O valor dos embarques de café pelo porto de Santos foi, em média, de mais de 145 000 000 de dólares em 1911, 1912 e 1913, quase o dobro do valor nos três anos precedentes e quase o triplo do valor nos anos maus de 1902 a 1904. Em consequência disso, as condições de comércio melhoraram 30% nos últimos anos anteriores à guerra, e os empresários de São Paulo reequiparam e expandiram suas fábricas. As importações de máquinas e produtos de ferro e de aço foram mais do que duas vezes maiores de 1909 a 1913, aumentando de 70 000 para 195 000 toneladas métricas, prova segura de que se estava dilatando a capacidade manufatureira do Estado.⁽⁶⁾

A Segunda Guerra dos Balcãs assinalou o fim dessa euforia, porque provocou um refluxo de capital europeu do Brasil e porque esse refluxo serviu para pagar uma quantidade enormemente acrescida de importações concorrentes. Pela primeira vez em 27 anos o país conheceu um saldo de importação tão grande que, para pagá-lo, teriam sido preciso 200 000 contos (963 000 000 de dólares), de transferências de capitais.

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

(6) Comissão Mista Brasil-Estados Unidos para o Desenvolvimento Econômico, Relatório geral, I, 95, sobre "terms of trade"; São Paulo (Estado) Secretaria da Agricultura, Indústria e Comércio, *Estatística do comércio do porto de Santos com os países estrangeiros* (1911-1912, 1913-1914). Excedentes de fundos de capital observados no Banco do Comércio e Indústria, *Relatório* (1911), citados em *O Estado de S. Paulo, Suplemento Comercial e Industrial* (março de 1949), p. 16.

pelo café teria sido totalmente satisfeita por meio de importações se o café não se tivesse tornado cada vez menos capaz de pagá-las. Sumariando as hipóteses de vários historiadores econômicos brasileiros, Werner Baer sustenta que os surtos industriais registrados nas primeiras décadas do século XX foram causados principalmente por choques recebidos do exterior. Os "choques", explica ele, seriam guerras ou crises comerciais, que interrompiam fisicamente os suprimentos estrangeiros ou reduziam a quantidade disponível de divisas para a compra de mercadorias alienígenas.⁽⁷⁾

No caso de baixa das divisas, parece realmente exato que um resultado fossem tarifas mais elevadas e outras pressões sobre o valor do mil-réis. Assinalou-se que a principal causa dos aumentos das tarifas era a tendência do governo federal para pagar suas dívidas consolidando-as no exterior. Os empréstimos estrangeiros precisavam ser pagos em ouro, e a única maneira de adquirir este último era sobretaxar as tarifas. Mas a tendência do governo em apropriar-se de divisas e a tendência do mil-réis em diminuir de valor também poderiam ser consideradas como um choque, não só para o setor de importações mas também para a economia globalmente considerada. Durante tais declínios do comércio de café, São Paulo experimentava ainda o retraimento da procura. O abaixamento dos salários rurais era amiúde acompanhado de um refluxo de imigrantes (juntamente com suas remessas de dinheiro) e de capital. Além disso, nessas ocasiões, os industriais pagavam mais caro a importação de matérias-primas, combustíveis, máquinas e peças sobressalentes. Pensando bem, poder-se-á realmente afirmar que o decréscimo do comércio do café tenha sido bom para os negócios?

De fato, essa opinião nem sempre é defendida. Baer também menciona, como contribuição ao desenvolvimento industrial anterior à guerra, a Caixa de Conversão. Esse organismo federal foi criado para comprar câmbio estrangeiro à taxa constante de quinze *pence* por mil-réis. Em 1910, o mil-réis teve seu valor aumentado para dezesseis *pence*. Não só porque estabilizava as taxas de câmbio sazonais mas também porque barateava as divisas, o organismo deve ter facilitado o influxo de importações. Não obstante, acompanhando Dori-

(7) *Industrialization and Economic Development in Brazil*, p. 15.

val Teixeira Vieira, Baer afirma que a indústria foi beneficiada porque isso permitiu aos fabricantes adquirirem máquinas, instrumentos e matérias-primas mais em conta.⁽⁸⁾

Há menos ambigüidade na posição adotada pela maioria dos historiadores no que concerne à outra espécie de choque mencionada por Baer: a deflagração da guerra no mundo industrializado. Nesse caso, o fluxo de artigos manufaturados

TABELA VI-1. Balanço comercial do Brasil, 1904-1918

	Exportações (milhares de contos)	Importações (milhares de contos)	Saldo (milhares de contos)	Saldo (milhares de libras)
1904-1908	3 827	2 678	+1 149	+70 739
1909-1913	5 058	4 056	+1 002	+68 733
1914-1918	5 262	3 779	+1 583	+79 400

FONTE: *O Brasil em números*, p. 84. Balanço comercial em libras esterlinas derivado das taxas de câmbio enumeradas *ibid.*, p. 146.

seria consideravelmente reduzido, ao passo que as exportações, segundo se pode presumir, permaneceriam elevadas e assim também, portanto, a procura. A guerra nos países adiantados apresentaria, conseqüentemente, uma oportunidade de que os fabricantes locais se apressariam a tirar proveito. Roberto Simonsen expôs esse ponto de vista num apanhado da indústria brasileira publicado em 1939. Se bem lhe remontasse o início a um período anterior, afirmou que a guerra acelerou o desenvolvimento, ministrou "um impulso adicional" e "provocou grande diversificação na manufatura de novos produtos". Autores mais recentes aceitaram-lhe a tese. Caio Prado foi mais longe em sua definição do mecanismo apontando para um declínio da taxa de câmbio e para um declínio

(8) *Ibid.*, p. 16; Lei n.º 1575, de 6 de dezembro de 1906; Dorival Teixeira Vieira, "The Industrialization of Brasil", em *Brazil, Portrait of Half a Continent*, organizado por T. Lynn Smith, pp. 249-250.

das importações. Baer, Teixeira Vieira, Fernando Henrique Cardoso e Nícia Vilela Luz, baseando-se principalmente nas provas aduzidas por Simonsen, abundaram todos na sua opinião.⁽⁹⁾

TABELA VI-2. "Terms of Trade" do Brasil, 1905-1919

	Quantidade de Importações	Capacidade de Importação	"Terms of Trade"
1905-1909	100	100	100
1910-1914	136	111	130
1915-1919	60	60	60

FONTE: Adaptada da Comissão Mista Brasil-Estados Unidos para o Desenvolvimento Econômico, *Relatório geral*, I, 95.

Com efeito, o saldo favorável às exportações aumentou durante a guerra, se o cotejarmos com os cinco anos anteriores, porém não espetacularmente (veja a Tabela VI-1). O lucro em esterlinos, indicador mais significativo do que o mil-réis, atingiu 15,5%. O governo, além disso, afrouxou um pouco sua pressão sobre as divisas durante a guerra, porque conseguira consolidar seus empréstimos pouco antes do início das hostilidades, reduzindo por essa maneira as despesas anuais de amortização e juros; e, depois de 1914, não lhe foi possível contrair novos empréstimos. Os custos anuais de amortização e juros, que eram de quase 64 000 libras esterlinas entre 1909 e 1913, caíram para um média de 47 000 libras esterlinas durante a guerra. Nessas condições, a economia brasileira gerou, portanto, aproximadamente, mais 135 milhões de dólares em procura efetiva durante os anos de guerra do que o fizera de 1909 a 1913.

Mais notável do que a diferença cada vez maior entre os valores das exportações e importações foi a inversão sofrida nos "terms of trade". Se bem o açúcar, os couros, o cacau e a borracha tivessem encarecido para os aliados, o café baixou e os preços das principais importações do Brasil — trigo e fa-

(9) Roberto Simonsen, *Brazil's Industrial Evolution*, pp. 25, 30, 36; Caio Prado, *História econômica do Brasil*, p. 267; Fernando Henrique Cardoso, "A estrutura da indústria de São Paulo", *Educação e Ciências Sociais* (fevereiro de 1960), p. 39; Nícia Vilela Luz, *A luta pela industrialização do Brasil*, Difusão Européia do Livro, São Paulo, 1961, p. 145.

rinha de trigo, petróleo e querosene, carvão, bacalhau salgado e lâminas e barras de ferro — todos aumentaram enormemente (veja a Tabela VI-2). De 1909, a 1913, o transporte representava 14,7% do valor da mercadoria entregue; entre 1914 e 1918 passou a representar 21,3%.⁽¹⁰⁾

A proporção que a guerra se tornava mais difundida e total, os "terms of trade" continuaram a deteriorar-se e as quantidades de artigos importados continuaram a diminuir. Enquanto os Estados Unidos não entraram na guerra, o comércio ultramarino do Brasil pouco sofreu. Os Estados Unidos compravam a maior parte das exportações brasileiras e forneciam muitos artigos manufaturados anteriormente fornecidos pela Europa. O comércio com os países neutros também aumentou, em parte porque os exportadores alemães estavam organizando frentes na Suécia e na Dinamarca. O ano de 1917 assinalou o início da verdadeira crise. Em março, os ingleses suspenderam todas as inportações de café por falta de recursos de embarque e começaram a restringir a quantidade de espaço

TABELA VI-3. Importações através do porto de Santos, 1909-1918 (milhares de toneladas métricas)

	1909-1913	1914-1918	Declínio (%)
Produtos alimentícios	1 008	943	6
Papel e produtos do papel	48	45	6
Substâncias químicas e farmacêuticas	58	33	43
Tecidos de algodão	13	5	62
Ferro e aço	98	33	66
Produtos de ferro e aço	536	148	70
Máquinas	136	37	73

FONTE: São Paulo (Estado), *Anuário estatístico de São Paulo*, 1909 a 1919.

de carga que as exportações brasileiras poderiam ocupar em seus cargueiros, com receio de que algumas mercadorias pudessem chegar às potências centrais. A entrada dos Estados

(10) *O Brasil em números*, pp. 87-93.

Unidos na guerra reduziu acentuadamente as possibilidades comerciais do Brasil. Finalmente, o Brasil revogou sua neutralidade em junho e declarou guerra em outubro.⁽¹¹⁾

Evidencia-se, pelas estatísticas precedentes, que, durante a guerra, segundo afirmou Baer se interromperam os suprimentos de além-mar. Se isto representou uma "grande oportunidade para as indústrias brasileiras incipientes" é outra história. Em primeiro lugar, releva citar outro aspecto da interrupção do comércio: a importação de bens de capital e de matérias-primas foi muito mais drasticamente reduzida do que a importação de bens de consumo, que consistiam principalmente em gêneros alimentícios. Isto pode ser observado pelas estatísticas comerciais do porto de Santos (veja Tabela VI-3).

TABELA VI-4. *Produção industrial de São Paulo*

	Número de firmas	Capital (contos)	Valor da Produção (contos)	Número de operários
1907	326	127 702	118 087	24 186
1920	4 154	537 817	986 110	83 998

FONTE: Centro Industrial do Brasil, Comissão de Expansão Econômica do Brasil, *O Brasil*, III; Censo, 1920, V, 1.^a, 139.

A percentagem do declínio das importações correlaciona-se muito intimamente com o grau em que a categoria importada continha bens de capital. Embora os tecidos de algodão pareçam constituir uma exceção, as importações nessa categoria representavam obviamente apenas uma proporção insignificante do mercado de tecidos em São Paulo. O desafio lançado à indústria pela Primeira Guerra Mundial, por conseguinte, parece haver consistido muito mais na manutenção do equipamento e da produção e muito menos na expansão de mercados compradores.

Visto que a exclusão de importações de São Paulo pouco influenciou no mercado em relação à espécie de artigos que os fabricantes paulistas estavam produzindo, como se poderá supor que esses fabricantes tenham tirado proveito da situação? A

(11) Percy A. Martin, *Latin America and the war*, pp. 39, 54, 66-67.

afirmativa de que a industrialização, sem embargo disso, se processou com sua rapidez decorre principalmente de três séries de estatísticas: os censos industriais de 1907 e 1920, as receitas dos tributos sobre certos produtos sujeitos ao imposto de consumo e vários levantamentos feitos a pedido de órgãos oficiais federais e estaduais, durante a guerra, destinados a avaliar a capacidade dos produtores nacionais de atenuar a escassez de suprimentos.⁽¹²⁾

Os relatórios censitários revelam, com efeito, rapidíssimo aumento da produção (veja a Tabela VI-4). O intervalo entre os dois censos, todavia, também inclui seis anos anteriores à guerra e dois anos posteriores a ela. Como se poderá saber com certeza que o maior aumento se verificou durante a guerra? As receitas dos impostos e os estudos realizados no transcurso da guerra, à primeira vista, parecem corroborar essa crença. Servindo-se desses dados, Simonsen apresentou uma tabela que mostra a produção industrial como uma série de números-índices (reproduzidos na Tabela VI-5), e outros autores computaram de modo otimista os aumentos da produção durante os anos de guerra valendo-se de elementos dos mesmos dados. Nícia Vilela Luz, por exemplo, cita o aumento da produção de artigos de algodão, chapéus e calçados, que se encontram nos assentamentos relativos à receita do imposto de consumo.

Todas essas séries estatísticas, entretanto, têm defeitos graves e, depois de corrigidas, tendem a mostrar um ritmo consideravelmente mais lento de crescimento industrial. Cumpre notar, primeiro que tudo, que o censo de 1907 não foi um censo genuíno, mas um estudo empreendido por uma organização particular. Em sua introdução aos dados publicados, o Centro Industrial se estende em considerações tendentes a demonstrar-lhe as deficiências e, baseado em cotejos com os dados relativos a impostos, sugere que, para o Rio de Janeiro, se acrescentem 25% ao "valor apresentado" total. Talvez o acréscimo devesse ser ainda maior, visto que a quantidade arrecadada pelo fisco também não poderia representar o valor total. Os dados sobre o Rio, coligidos a longa distância, eram menos completos ainda. As maiores firmas paulistas de refinação de açúcar, pregos, laminação de cobre e estanho, equi-

(12) Luz, *A luta...*, p. 145.

TABELA VI-5. Números-Índices do custo de vida e da produção industrial

	Custo de Vida	Produção Industrial (São Paulo)	
		Nominal	Ponderada
1914	100	100	100
1915	108,5	129	119
1916	116,5	169	145
1917	128,3	264	206
1918	144,1	262	181
1919	148,9	335	226
1920	163,8	336	206

FONTES: Roberto Simonsen, *Brazil's Industrial Evolution*, p. 37. O índice do custo de vida foi fornecido pelo Ministério da Fazenda; encontra-se uma análise em P. Walle, *Au pays de l'orange*, p. 75, e no *Retrospecto Commercial* (1919), p. 83.

pamento ferroviário e artigos esmaltados não constavam da lista, se bem tivessem figurado em levantamentos anteriores. Outros ramos da indústria tinham sido muito mal estudados e cidades maiores, como Ribeirão Preto, eram representadas por um punhado de firmas. O censo de 1920 relatou a existência de 727 firmas em São Paulo fundadas antes de 1905 e ainda existentes em 1920.⁽¹³⁾

Finalmente, o levantamento é parcial em relação às firmas maiores, e isto só serviu de aumentar a confusão na interpretação do impacto da guerra. O número médio de operários por firma em São Paulo, pelo que se vê em todos os censos a partir de 1920, tem variado entre dezenove e vinte e um. No levantamento de 1907 a média é de setenta e nove. Ignorando as deficiências do estudo, a maioria dos autores presume que as empresas pequenas e médias de São Paulo tenham começado durante a Primeira Guerra Mundial. Se tomarmos em consideração tanto as deficiências confessadas pelos organizadores do estudo quanto as muitas omissões já enumeradas, esta conclusão se nos afigura inadmissível. Se ajustarmos os fatos apenas à parcialidade mencionada por último, veremos que o tamanho do parque industrial paulista

(13) Centro Industrial do Brasil, *O Brasil*, III, 372-375; Recenseamento, 1920, V, 1.^a, 160-161.

era consideravelmente maior em 1907, o que dilui, portanto, apreciavelmente, a concepção dos surtos industriais.⁽¹⁴⁾

Supondo-se que o tamanho médio das empresas não contadas fosse de cinco operários, os verdadeiros algarismos do estudo paulista teriam sido, aproximadamente, de 1 500 estabelecimentos e 30 000 operários. Supondo-se ainda que a produtividade das firmas menores fosse tão elevada quanto a das firmas maiores (como parece ser no censo de 1920), isto acrescentaria um terço ao "valor apresentado", que seria de 155 000 contos.

Os cálculos feitos por Simonsen para os anos de guerra também requerem considerável correção (veja a Tabela VI-6). Podem fazer-se três objeções principais. Primeira, o uso de 1914 como ano-base exagera o verdadeiro ritmo de crescimento. Os negócios se processaram lentamente durante os primeiros meses da guerra; até janeiro de 1915 vigorou uma moratória; do que se conclui que 1914 foi um ano de retração. Se se usasse 1913 ou o período de 1910 a 1913 o resultado teria sido substancialmente diferente. Segunda, a ausência de dados sobre valores somados pela manufatura pode conduzir a uma estimativa deformada do crescimento industrial. Os dados sobre exportações e importações mostram claramente que as matérias-primas, os combustíveis e as máquinas de que a indústria necessitava custavam quatro vezes mais do que antes da guerra. Até o algodão local, desviado pela procura ultramarina e escasso para as fábricas locais, subiu de

TABELA VI-6. Balanço Comercial: Rio de Janeiro e São Paulo comparados, 1912-1913 (contos)

	Exportações	Importações	Saldo
Porto do Rio (1912)	158 919	371 295	-213 376
Porto de Santos (1912)	530 135	248 698	281 447
Porto do Rio (1913)	119 508	392 329	-272 821
Porto de Santos (1913)	490 279	273 103	217 176

FONTE: *Retrospecto Commercial*, 1914, lâmina 27.

(14) Paulo R. Pestana, "As nossas indústrias durante a guerra", *Revista do Comércio e Indústria* (novembro de 1918), pp. 387-388.

preço, passando de 900 mil-réis por tonelada em 1914-1915 para 3 700 por tonelada em 1918. Além disso, os impostos de consumo e do selo mais do que dobraram durante os anos de guerra. Não se pode presumir que o valor acrescentado pela fabricação aumentasse de 1914 a 1919 no mesmo ritmo das vendas; os custos dos fabricantes subiam, obviamente, mais depressa do que o custo de vida.⁽¹⁵⁾

Terceira, o emprego feito por Simonsen de dados relativos ao custo de vida para deflacionar os valores é inadequado, porque o índice que ele utilizou, inexato, não tinha relação com o aumento dos preços dos artigos manufaturados. Especialmente enganosa é a evitação, no índice, do uso de produtos importados. O enorme consumo de artigos importados, como o trigo e a farinha de trigo, o bacalhau salgado e o querosene, é positivamente mal representado. De mais a mais, é possível que o índice não representasse acintemente a verdade e fosse até fraudulento. A política inflacionária do governo, a escassez de tanta coisa causada pela guerra, as tentativas de fixar preços-teto e os níveis de ordenados atrasados deram origem a considerável inquietação social. O fato de haver o Ministro da Fazenda julgado conveniente compilar um índice dessa natureza era prova de sua preocupação com uma situação provavelmente muito mais inflacionária do que a revelada pelo índice. Outrossim, como a indústria dependia mais das importações do que o consumidor comum, e o preço das importações subia mais depressa que o dos artigos nacionais, segue-se que um índice do custo de vida compilado para consumidores subestima o grau de inflação dos preços dos produtos manufaturados. É possível cotejar a produção e o "valor" no caso dos tecidos de algodão. Entre 1914 e 1917, a produção passou de 70 000 000 para 160 000 000 de metros (um dos poucos grandes avanços registrados durante a guerra), ao passo que o valor da produção aumentou de 35 000 para 184 000 contos. O aparente aumento de valor de 525%, neste caso, deve ser deflacionado por um fator de cerca de 230 e não de 128,3 como o quer Simonsen em relação a 1917.⁽¹⁶⁾

(15) Paulo R. Pestana, "As indústrias manufatureiras...", pp. 147-148.

(16) Paul Walle, *Au pays de l'or rouge*, p. 234; Roberto Simonsen, *A margem da profissão*, p. 73; *A Gazeta* (maio de 1917).

Ainda que se dê todo o peso a esses possíveis ajustamentos nas séries estatísticas disponíveis, será despropositado concluir que não houve avanço algum na produção industrial durante os anos de guerra. Quase nenhuma usina elétrica se instalou e pouquíssimas fábricas novas se construíram; por conseguinte, os aumentos verificados, sejam eles quais forem, foram obtidos, principalmente pelo funcionamento, durante maior número de horas, da maquinaria existente ou pela produção manual. Entretanto, essa mesma espécie de aumento parecerá anômala se a tese deste capítulo — a de que a indústria se expandiu por haver crescido o comércio de exportação — for correta. Afinal de contas, o comércio do café declinou drasticamente de 1915 a 1918, não só por causa da guerra, mas também em virtude da rigorosa geada sobrevinda em 1918.⁽¹⁷⁾

Se examinarmos, porém, cada caso de aumento da atividade industrial, veremos que não existe paradoxo. A fabricação nacional não se aparelhou para satisfazer a um mercado interno faminto; ao invés disso, quase toda a nova capacidade de produção e a maior parte da produção aumentada ocorreram em setores da indústria que estavam desviando seu produto para a exportação. Modificou-se a composição das exportações de São Paulo à medida que os aliados reduziram o consumo de artigos não essenciais, como o café, e aumentaram as compras de carne, cereais, feijão, açúcar e outras fontes básicas de calorias e proteínas. Não houve, como vimos, decréscimo do valor das exportações do Brasil durante a guerra se o compararmos com o dos cinco anos precedentes. A maioria das novas exportações se constituía de produtos agrícolas; algumas, na realidade, eram subtraídas da provisão destinada às massas urbanas e não resultavam de maneira alguma, de um aumento de produção. Certas mercadorias agrícolas, contudo, exigiam uma dose de beneficiação antes do embarque, e daí a instalação de novas usinas de enlatamento e refrigeração de carne e de moagem e refinação do açúcar, que representavam quase todo o novo capital investido na industrialização de alimentos. O enlatamento de carne, sobretudo, despertava a curiosidade dos fazendeiros, por oferecer um meio de valorizar terras situadas adiante ou atrás da fronteira do

(17) *Anuário estatístico de São Paulo* (1917, 1918); E. Lloyd Rolfe, *Brazil's Trade and Industry*, relatório apresentado sobre o assunto em 1918, p. 53.

café. A primeira tonelada de carne congelada foi exportada por uma usina de Barretos em 1914, e, por volta de 1918, havia mais três usinas, que embarcavam um total de 32 000 toneladas. Entretanto, as promessas prematuras do negócio de enlatamento não se concretizaram. No período que se seguiu à guerra só as usinas do Rio Grande do Sul puderam competir com o comércio muito melhor organizado da Argentina.

Outro produto que veio a ser exportado foram os tecidos de algodão. Os mercados da Argentina e da África do Sul dependiam totalmente da Europa no tocante ao fornecimento de tecidos, e São Paulo os supriu enquanto durou a guerra. Um confronto, porém, entre as cifras relativas à exportação e à produção indica que parte considerável das vendas ultramarinas, como as dos cereais e do feijão, foi conseguida pelo desvio da provisão doméstica. As entradas de impostos (subestimando mais uma vez os verdadeiros valores) em 1916 e 1917 mostram apenas 97 800 e 183 800 contos de tecidos de algodão produzidos em São Paulo. Com efeito, em meados de 1918, o governo ameaçava restringir tais exportações.

Outra espécie de mercado novo foi explorado pela indústria paulista durante a guerra; um mercado efetivamente interno, mas que, para São Paulo, representava mais um mercado externo: o do Rio de Janeiro e da sua hinterlândia. Como a capital de São Paulo, a cidade do Rio era o centro de distribuição de vasta área do interior, que incluía o Estado do Rio e o grosso de Minas Gerais, então o Estado mais populoso da federação. O mercado do Rio, porém, dependia muito mais das importações do que São Paulo. O Rio importava mais do que exportava e necessitava de impostos federais e empréstimos estrangeiros para cobrir a diferença. Quando a guerra estourou, o Rio se achava muito mais sujeito do que São Paulo à escassez de transportes e à interrupção do comércio (veja a Tabela VI-6). Além disso, o parque industrial do Rio não parece ter tido tamanho excesso de capacidade no começo da guerra quanto o de São Paulo. Conseqüentemente, em classes como a dos tecidos não poderia expandir-se demasiado. A difusão de mercadorias paulistas nesse mercado mais amplo se observa nas estatísticas de embarques pela Central e pelos navios costeiros que zarpavam de Santos (veja a Tabela VI-7). O valor de carga remetida por essas duas vias principais subiu de um média de 79 000 contos (25 000 000

de dólares) em 1911-1913 para uma média de 296 000 contos (74 000 000 de dólares) em 1916-1918. Nesses últimos anos os embarques para o estrangeiro eram apenas 30% maiores do que os embarques para outros Estados. A maior parte do novo comércio consistia em gêneros alimentícios, mas os artigos manufaturados também eram importantes, chegando os

TABELA VI-7. *Exportações de São Paulo, 1911-1918* (contos)

	Estrangeiro	Cabotagem	Estrada de ferro
1911	480 900	20 365	48 615
1912	530 135	20 915	59 878
1913	490 281	26 866	59 822
1914	352 949	24 498	30 922
1915	465 213	48 263	102 797
1916	489 632	59 582	131 177
1917	422 334	60 989	327 563
1918	371 446	84 596	218 083

FONTE: *Anuário estatístico de São Paulo* (1911 a 1918). Não se possuem dados sobre os embarques por estradas de ferro antes de 1911.

tecidos a perfazer 35% do total. Pode-se dizer, portanto, que nos anos anteriores a 1906 São Paulo era um mercado à disposição do Rio, que entre 1906 e 1914 São Paulo se tornou independente, e que depois de 1914 São Paulo principiou a invadir o mercado da capital. É possível argumentar que esse progressivo desenvolvimento se deveu menos às circunstâncias da guerra do que à instalação, antes da guerra, de nova maquinaria e ao tamanho e à riqueza cada vez maiores do mercado paulista.

Cabe aqui mencionar outra espécie de desenvolvimento industrial, este indubitavelmente resultante da guerra. É provável que uma das áreas de diversificação que Simonsen tinha em mente fosse o trabalho com metais. O metal usado pode ser retrabalhado e as fundições requeriam apenas um equipamento simplíssimo para entrar em ação. Abriram-se, portanto, numerosas oficinas metalúrgicas, que faziam peças de máquinas e máquinas inteiras de ferro fundido para a agricultura e outras finalidades. Grande parte do seu trabalho, no entanto, consistia em consertar o equipamento já existente. Claro está que a maioria das oficinas fechou assim que a terminou a

guerra, pois o êxito do comércio do café após a guerra facilitava a aquisição de novas máquinas no exterior. Entretanto, essas pequenas empresas não devem ser consideradas como um desenvolvimento ulterior da indústria. As oficinas de consertos parecem fugir à definição de Paul Mantoux: "Para nós, o trabalho manual em pequenas oficinas, por operários cuja habilidade individual compensa as deficiências dos seus instrumentos primitivos, é exatamente o oposto do sistema fabril..." "A característica essencial", diz ele, "é a organização interna e o equipamento técnico". Como quer que fosse, se a guerra se tivesse prolongado por mais tempo, as oficinas, sem dúvida, teriam desaparecido totalmente, à proporção que as máquinas não pudessem mais ser consertadas.⁽¹⁸⁾

Sem embargo disso, nem todas as companhias nascidas durante a guerra se ocupavam apenas do conserto de máquinas, e nem todas desapareceram quando a guerra se acabou. A Companhia Industrial Martins Barros anunciou pela imprensa, no fim de 1918, que todas as suas seções de consertos haviam sido ampliadas e estavam trabalhando "incessantemente", informando também que na exposição industrial seguinte exibiria descarçadores e prensas de algodão de sua própria fabricação. O imigrante inglês F. D. Pirie abriu uma oficina de consertos para elevadores no início da guerra e, mais tarde, fez sociedade com Carlos Villares. Algum tempo depois da guerra, os dois começaram a fabricar elevadores e outras espécies de máquinas em larga escala.

A serem válidos todos os argumentos revisionistas, ou a maioria deles, acima aduzidos, a Primeira Guerra Mundial não foi, por si mesma, particularmente estimulante para a indústria paulista. E uma conclusão dessa ordem dá origem à seguinte pergunta: por que, até agora, toda a gente sustentou opinião contrária? Em relação às testemunhas contemporâneas, que anunciaram à posteridade um aumento rapidíssimo da industrialização, pode-se presumir que elas tenham experimentado, no meio da guerra, uma acentuada dependência dos recursos locais, sentindo-se obrigadas a vigiá-los, explorá-los e controlá-los muito mais do que em tempo de paz. O fabricante deixava de ser marginal e já não precisava lograr o consumidor com rótulos furtados. A produção nacional era patriótica. Os jornais, documentos oficiais e associações comerciais men-

(18) *Retrospecto Commercial* (1918), pp. 260-261; Paul Mantoux, *The Industrial Revolution in the Eighteenth Century*, p. 29.

cionavam, muito ufanos, a "resposta" ao desafio lançado pela guerra, representada em alguns casos, apenas por fabricantes que, pela primeira vez, declaravam suas atividades ou procuravam fraudulentamente um subsídio. As primeiras exposições realizadas pelos industriais verificaram-se durante a guerra, em setembro de 1917 e em setembro de 1918. A Bolsa de Mercadorias data de 1917 e o Mercado de Valores formou-se no mesmo ano. A primeira exposição de produtos industriais brasileiros, realizada no exterior, ocorreu em Buenos Aires em 1917, patrocinada pelo governo. Em outras palavras, durante a crise da guerra a indústria é mais *visível* do que em tempo de paz.⁽¹⁹⁾

Quanto à tendência de observadores mais recentes para aceitar os relatos contemporâneos pelo seu valor nominal, pode-se sugerir que 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 e burocratas brasileiros urbanos, por demonstrar às elites econômicas recalcitrantes a inevitabilidade da industrialização. Os escritos de Celso Furtado, por exemplo, estão prenhes dessa mensagem. Os estrangeiros, por outro lado, folgavam 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.⁽²⁰⁾

Muito embora a guerra total no mundo industrializado não provocasse a ulterior industrialização de São Paulo, ocorreram pelo menos duas mudanças na estrutura econômica que influíram de maneira notável na indústria local: antes da guerra, os empresários paulistas haviam recebido crédito tanto das potências centrais quanto dos aliados. As dificuldades enfrentadas pelas firmas germânicas, primeiro em manter contato com os sócios de além-mar e depois em reconstruir seu

(19) *Jornal do Commercio (São Paulo)* (15 de setembro de 1918); "Villares Four-Part Industrial Empire", *Brazilian Business* (dezembro de 1957), pp. 32-36.

(20) Um observador, todavia, que relatou o assunto de maneira diferente foi Stanley Stein, *The Brazilian Cotton Manufacture*, p. 103: a metade de todas as máquinas brasileiras encontradas nos cotonifícios em 1950 era anterior a 1914!

império comercial após a derrota da Alemanha, significavam que os manufatores locais teriam de procurar fontes substitutas de financiamento entre os aliados. Além disso, a extrema escassez de certas matérias-primas e combustíveis permitiu aos que tinham acesso a eles o ingresso no setor industrial, o que remodelou consideravelmente o padrão de propriedade.

O governo brasileiro agiu relativamente cedo na guerra contra os bancos alemães, mas grande parte do comércio do café e grande parte da indústria dependiam tanto dos seus serviços de crédito que, por mais de um ano, o governo limitou suas represálias à proibição de comerciar com o inimigo. Finalmente, entre julho e novembro de 1918, eles foram liquidados. Entrementes, os consulados ingleses e norte-americanos redigiram Listas de Comerciantes Inimigos e o Centro do Comércio e Indústria de São Paulo declarou expulsos alguns membros depois disso. Firms brasileiras financiadas pelos alemães eram tão importantes para a economia local e o dinheiro alemão era tão crucial para muitas firmas brasileiras que os consulados locais se viam freqüentemente às voltas com um dilema. A Companhia Antarctica Paulista era de propriedade da firma importadora Zerenner-Bülow, financiada pelo Brasilianische Bank für Deutschland. Fazia quase toda a cerveja de São Paulo, fabricava refrigerantes e gelo e era credora hipotecária da fábrica local de garrafas de vidro. Tendo em mente as demonstrações populares sobre o custo de vida, o consulado instou com o Secretário de Estado que não recusasse matérias-primas à Antarctica, receoso de que o povo da cidade se voltasse contra os Estados Unidos. No caso da Companhia Brasileira de Metalurgia, o vice-cônsul local informou que os dois sócios, Arens e Sensaud, haviam transferido quase todas as suas ações à firma comercial de Theodor Wille, que lhes dera, em troca, um contrato de vendas de quinze anos. Ambos brasileiros, os sócios não conseguiram encontrar ninguém que se dispusesse a comprar as ações de Wille. Os cônsules descobriram também muitos que não faziam escrupulo em denunciar competidores visando a alguma vantagem. Lion & Companhia foram vítimas de boatos falsos acerca da sua nacionalidade, postos em circulação por outro importador, que ambicionava roubar-lhe, no que foi bem sucedido, a representação de certa marca de pólvora.⁽²¹⁾

(21) NA-DS, "Firms of Enemy Nationality in São Paulo, Brazil", relação incluída em carta de Charles Hoover ao Se-

Era, sem dúvida, legítimo o interesse dos governos aliados em bloquearem o movimento de fundos e de bens de comércio para as potências centrais, mas eles também não estavam imunes às mesmas paixões que inflamavam os que pretendiam converter-se em negociantes de pólvora, e havia, portanto, uma corrente subterrânea de rivalidade, com vistas ao mundo de após-guerra, em que norte-americanos e ingleses, principalmente, esperavam dominar o comércio. Em novembro de 1916 a municipalidade de São Paulo solicitou um empréstimo a Nova Iorque, acontecimento que foi considerado pelo cônsul local como verdadeira cunha, e ao qual, de fato, se seguiram outros empréstimos na década de 1920. No mês de julho de 1918, pela primeira vez em vinte e seis anos, um navio mercante estadunidense fez escala programada no porto do Rio de Janeiro e, em 1919, abriu-se a primeira filial de um banco norte-americano. As novas usinas de enlatamento de carne foram construídas com capital britânico e as atividades do malfadado Percival Farquhar, financiado por banqueiros franceses, ingleses e norte-americanos, ganharam impulso durante a guerra. O embaixador norte-americano, Edwin V. Morgan, entre apreensivo e belicoso, comunicou ao Secretário de Estado em 1917 que os aliados se achavam empenhados numa guerra comercial clandestina entre eles mesmos, e que os ingleses e franceses estavam decididos a recuperar o terreno perdido em favor dos Estados Unidos durante a neutralidade destes últimos.⁽²²⁾

Em certos casos, os empresários de São Paulo ameaçados com a revelação das suas ligações germânicas responderam muito atiladamente. Ernesto Diederichsen, que mantinha conexões com a firma de Theodor Wille, parece haver empregado alguns ítalo-brasileiros como testas de ferro temporários em sua fábrica de tecidos Argos Industrial, mudando-lhe o nome para "Manufatura Italiana de Tecidos". Outro tipo interes-

cretário de Estado em 13 de julho de 1917, 763.72112/4379; *Monthly Journal of the British Chamber of Commerce* (janeiro de 1918), pp. 21-29; *Revista do Comércio e Indústria* (janeiro de 1918), p. 28; NA-DS, de Hoover para o Secretário, em 7 de outubro de 1918, 763.72112A/3916; de Robert Keiser para o Secretário, em 20 de fevereiro de 1918, 763.72112A/748.

(22) RRIAB, de Charles Hoover para o Secretário de Estado, em 25 de novembro de 1916, 832.51/140; NA-DS, de Edwin V. Morgan para o Secretário, em 12 de dezembro de 1917, 632.119/403.

sante de defesa foi o de que se valeram Bromberg, Hacker & Companhia, firma comercial que instalara máquinas em muitas fábricas de tecidos e de óleos vegetais paulistas, adquirindo-lhes, assim, o controle acionário. Com uma diretoria em que figuravam alguns dos principais políticos da ala conservadora do Partido Republicano Paulista, como Carlos de Campos e Altino Arantes, fundou-se uma companhia para abarcar todas essas fábricas. Conquanto fosse a nova companhia, intitulada Companhia de Indústrias Textis, manifestamente um expediente de ocasião, suas conexões políticas lhe foram de grande valia; permaneceu fora da lista negra até o fim de agosto de 1918. Diederichsen também tinha suas ligações. De acordo com uma exposição dada a público com um pseudônimo, a família Rodrigues Alves lhe serviu de fachada em sua companhia elétrica de Rio Claro. Outros imigrantes alemães simplesmente emigraram para Montevideu ou Buenos Aires ou esperaram o fim da guerra com um quadro reduzido de auxiliares.⁽²³⁾

Exemplos das mudanças provocadas na propriedade industrial pela escassez de certas matérias-primas são as súbitas fortunas de Antônio Pereira Ignácio e Nicolau Scarpa. Os tecidos de algodão só poderiam proporcionar ganhos inesperados aos fabricantes que dispusessem de uma provisão de algodão. Para as pequenas fábricas espalhadas pelo interior, muitas das quais possuíam seus próprios algodoads, isso não constituía problema. Mas as grandes fábricas das cidades eram presa dos descaroadores de algodão, que, repentinamente, se colocaram em posição sumamente estratégica.

Os dois que melhor souberam tirar proveito dessas circunstâncias foram Pereira Ignácio e Scarpa, ambos comerciantes de algodão e donos de descaroadores na região de Sorocaba. Filho de sapateiro, Antônio Pereira Ignácio nascera na cidade de Baltar, em Portugal. Emigrara com o pai para Sorocaba em 1884, quando tinha dez anos de idade. Depois de trabalhar por algum tempo no negócio paterno, passara quatro anos em São Paulo e no Rio trabalhando em firmas importadoras. De 1892 a 1899 abriu casas de comércio em São Manuel do Paraíso e Botucatu, na região de Tietê, a no-

(23) JCSP, Índice; Ivan Subiroff, *A oligarquia paulista*, pp. 13-24, 41-54; Monte Domecq et Cie., pp. 532-551; NA-DS, de Charles Hoover para o Secretário de Estado, em 29 de agosto de 1918, 763.72112A/3094; Otto Bürger, *Brasilien*, p. 262.

roeste de Sorocaba. A princípio, lidara com couros; em seguida, principiara a aceitar algodão em pagamento de suas mercadorias e cereais. Em 1899, fechara suas casas comerciais e montara descaroçadores de algodão em Tatuí e Conchas, também na região algodoeira de Tietê. Quatro anos depois, Pereira Ignácio prosperara o suficiente para persuadir seu financiador na operação dos descaroçadores, João Reynaldo de Faria, importador de tecidos do Rio de Janeiro, a financiar-lhe uma viagem aos Estados Unidos, onde pudesse estudar e aprender o negócio do algodão. Lá passara dois anos, trabalhando principalmente em fábricas de algodão e usinas de caroços de algodão na Carolina do Norte. Regressara com algumas aquisições pagas por Faria: equipamento para uma prensa de óleo de caroço de algodão, dois novos descaroçadores, sementes, e maquinaria para o benefício do arroz.⁽²⁴⁾

O negócio do descaroçamento do algodão e do óleo de caroço de algodão teve tanto êxito que lhe permitiu montar mais catorze descaroçadores, comprar uma companhia telefônica e adquirir a fábrica de cimento Rodovalho. Comprou também uma pequena estação geradora de eletricidade, que fornecia energia ao cotonifício de John Kenworthy. Sócio de Kenworthy nesse cotonifício era Nicolau Scarpa, imigrante de Salerno, que, como Pereira Ignácio, passara a negociar na região de Tietê e principiara a lidar com algodão. Ele também prosperara no comércio. Por volta de 1912, sua participação na fábrica de Kenworthy subira para 46%. Montara descaroçadores de algodão e uma fábrica de sabão e comprara ações da companhia telefônica de Pereira Ignácio.⁽²⁵⁾

Quando sobreveio a guerra, Scarpa e Pereira Ignácio descobriram que a sua capacidade de descaroçamento definia, em boa parte, os limites do suprimento de algodão às fábricas de Sorocaba e da capital. Além disso, vários fazendeiros que vinham operando mal seus cotonifícios e não podiam contar com o café para cobrir os prejuízos, mostraram-se vulneráveis às ofertas de compra de suas fábricas. Associados a outro corretor de algodão, G. P. Meirelles, Scarpa e Pereira Ignácio adquiriram as três fábricas da capital de propriedade dos suces-

(24) Monte Domecq' et Cie., pp. 180-186; Empresa Editora, pp. 286-278; *Twentieth Century Impressions of Brazil*, pp. 406, 732; Alfredo Cusano, *Italia d'oltre mare*, pp. 288-290.

(25) JCSP, índice.

sores de Anhaia e Diogo de Barros. Scarpa comprou ações da fábrica de um fazendeiro de Sorocaba e, finalmente, assumiu-lhe o controle.⁽²⁶⁾

Por fim, os sócios procuraram os diretores do Banco União, em Sorocaba, a fim de propor o arrendamento da propriedade mais importante do banco, a fábrica Votorantim. O banco era o mesmo que havia sido fundado por Lacerda Franco em 1890. Tendo começado como banco de emissão, nunca mais recuperara o equilíbrio depois que o governo federal avocara a si o direito de emitir. Em 1917, estava falindo. Votorantim era a segunda fábrica de São Paulo; só a de Crespi, na capital, a superava. Com um capital de 40 000 contos (10 000 000 de dólares), contava com 55 000 fusos e uma capacidade de estampagem mais de duas vezes superior à de todas as outras fábricas juntas do Estado. Achava-se, porém, em grandes dificuldades na primavera de 1917. Os operários estavam em greve porque não recebiam havia três meses. Os diretores do banco aceitaram as propostas dos sócios de um arrendamento de 1 140 contos (285 000 dólares) por ano. A soma não era suficiente para tirar o banco de apuros e, em agosto do ano seguinte, foi-lhe decretada a falência. Na liquidação dos ativos, Scarpa e Pereira Ignácio compraram a fábrica em hasta pública por apenas 5 000 contos.

A sociedade entre Scarpa e Pereira Ignácio não durou muito. Dizia-se que Scarpa, cuidando que o sócio já não tivesse reservas de que pudesse sacar, lhe propôs vender tudo ou comprar tudo. Pereira respondeu incontinenti que compraria e conseguiu o dinheiro de Faria, no Rio de Janeiro. Scarpa aceitou uma das menores fábricas e 2 000 contos pela sua parte e também comprou a fábrica de óleo de caroço de algodão de Pereira Ignácio. Dessa maneira, no espaço de um ano, a firma de Pereira Ignácio adquirira cerca de 17% da capacidade de fabricação de tecidos de algodão em todo o Estado e tinha 122 000 contos (30 500 000 dólares) de capital circulante.⁽²⁷⁾

(26) *Boletim da Diretoria da Indústria e Comércio* (julho de 1912), pp. 310-311; *A Gazeta* (11 de maio de 1917). Ventilaram-se na imprensa acusações de conspiração em relação à venda, *O Estado de S. Paulo* (22-25 de julho de 1917); *Jornal do Commercio (São Paulo)* (3 de agosto de 1917).

(27) Aluisio de Almeida, "Biografias sorocabanas", *Revista do Arquivo Municipal* (outubro de 1952), p. 36; Pestana, "As indústrias manufatureiras...", p. 148.

Em suma, a Primeira Guerra Mundial aumentou consideravelmente a procura de artigos manufaturados nacionais mas tornou quase impossível a ampliação da capacidade produtiva para satisfazer a essa procura. As fortunas que se fizeram durante a guerra surgiram de novos ramos de exportações, da produção durante vinte e quatro horas por dia, ou de fusões e reorganizações. Novas fábricas e novas classes de manufatura não eram importantes. Poder-se-á até perguntar se a industrialização de São Paulo não se teria processado mais depressa se não tivesse havido guerra.

CAPÍTULO VII

O CRESCIMENTO E A ESTRUTURA DA INDÚSTRIA

De 1900 a 1920 o parque industrial de São Paulo expandiu-se rapidamente. Ainda que se dê o devido desconto às afirmativas sobre os efeitos salutarés da guerra, o ressurgimento do comércio nos dois anos seguintes à conflagração é inegável e conferiu ao censo de 1920 um aspecto favorabilíssimo de desenvolvimento. Uma estimativa aproximada desse crescimento pode ser colhida dos dados já apresentados nos capítulos precedentes, se permitir a inserção de alguns palpites para preencher as lacunas (veja a Tabela VII-1). A taxa anual de crescimento parece ter sido, aproximadamente, de 8%. Alguns dos palpites intercalados nessa tabela talvez não sejam exatos; entretanto, foram enquadrados de tal modo que as revisões mais prováveis redundariam numa taxa de crescimento antes maior do que menor.

Os vinte anos subseqüentes assistiram a um ritmo mais lento de desenvolvimento industrial, que talvez não ultrapassasse a metade do ritmo registrado entre 1900 e 1920. Os recenseamentos industriais de 1920 e 1940 limitam o último período e ministram indicadores mais seguros. Os dados grosseiros parecem mostrar um ritmo rapidíssimo de crescimento nos anos entre as guerras, mas quando se fazem as correções relativas ao aumento da população e ao declínio do valor do mil-réis, a maior parte do ganho aparente se dissipa (veja a Tabela VII-2). Uma produção *per capita* pouco mais do que duplicada em vinte anos equivale a um aumento anual de cerca de 4%. É provável que a taxa de crescimento tenha flutuado dentro desse período de vinte anos, mas não se podem sacar estimativas adequadas para São Paulo dos cálculos amplamente variáveis feitos por Simonsen ou outros obser-

TABELA VII-1. Produção industrial per capita, São Paulo

	(a) Valor produzido (contos)	(b) População (milhões)	(c) (a)/(b) (mil-réis)	(d) Índice do custo de vida	(e) (c)/(d) (mil-réis)
1900	(50 000)	2,28	22	(100)	22
1905	110 000
1907	(155 000)	(3,30)	47	(100)	47
1910	186 000
1915	274 000
1920	986 000	4,59	214	(250)	85

FONTES: (a) Veja a Tabela VI-4. (b) Dados censitários. Os algarismos entre parênteses são estimativas do autor. (a) 1900: uma comparação entre o número de fábricas arroladas por Bandeira em 1901 (170) e o número provavelmente existente em 1907 dá a entender que os estabelecimentos industriais mais do que triplicaram no intervalo; (b) 1907: estimativa do *Anuário estatístico de São Paulo, 1906 a 1921*; (d) os dados relativos ao custo de vida que constam da Tabela VI-5, ajustados à tendência provável de minimizar a verdadeira taxa da inflação.

vadores. O material estatístico publicado pelo Departamento Estadual de Estatística entre 1928 e 1938, segundo confissão do próprio Departamento, era apenas uma lista parcial das firmas existentes.⁽¹⁾

TABELA VII-2. Produção industrial per capita, São Paulo

	(a) Produção indus- trial, valor acrescentado (contos)	(b) População (milhões)	(c) (a)/(b) (mil-réis)	(d) Índice de custo de vida	(e) (c)/(d) (mil-réis)
1920	440 366	4,59	96	100	96
1940	2 988 920	7,18	416	200	208

FONTES: (a) e (b) Censos de 1920 e 1940. (d) Henry W. Spiegel, *The Brazilian Economy, Chronic Inflation and Sporadic Industrialization*, pp. 97-98. O índice de Roberto Simonsen iguala-se, praticamente, ao de Spiegel. Observe-se que, nesta tabela, se empregou o valor acrescentado na produção e não o valor produzido.

(1) Várias estimativas apresentadas em *A evolução industrial do Brasil*, de Roberto Simonsen, Apêndice; *Ensaio sociais, políticos e econômicos*, p. 176; Centro das Indústrias do

Aqueles que encararam a Primeira Guerra Mundial como um estímulo à industrialização sustentaram, com muita lógica em face do seu ponto de vista, que, durante a crise mundial da década de 1930, o Brasil conheceu um período de rápido crescimento industrial. Aduz-se o mesmo argumento: a redução do valor das importações estimulou os substitutos nacionais. A ser correta essa teoria, a curva da produção manufatureira estaria em relação inversa com a curva das importações. Se bem não se possa traçar a curva manufatureira para São Paulo com a mesma exatidão do fluxo das importações, parece perfeitamente seguro dizer-se que a relação era positiva. Os anos em que se registraram retrações nas importações — 1921, 1926, 1930, 1932 e 1938 — foram também os piores anos para os industriais, ao passo que os anos de maior aumento das importações — 1923-1925, 1928, 1935, 1936 e 1939 — foram também muito bons para a indústria. É provável que em relação a todo o período de 1920 a 1940 a produção manufatureira tenha progredido em ritmo constante, com taxas negativas de crescimento apenas em 1926 e em 1930 e 1931. É verdade que a indústria continuou a prosperar durante grande parte da década da depressão, mas não em resultado de uma crise do comércio importador. De fato, na década de 1930, a capacidade exportadora do Brasil foi consideravelmente maior do que havia sido durante a década anterior, porque o volume de exportações subiu mais depressa do que caíram os preços.⁽²⁾

No transcurso dessas duas décadas não se observará nenhuma transformação muito pronunciada da estrutura da indústria paulista. Conquanto se possa anotar uma produção grandissimamente aumentada em alguns setores durante a década de 1930, especialmente no ramo dos tecidos de algodão, do cimento e do ferro gusa, cumpre ter em mente que os tecidos de algodão já não constituíam inovação e quase todos os recursos para produção desses três itens já haviam sido instalados por volta de 1929. Embora apoie a tese de Fur-

Estado de São Paulo, *Relatório* (1929), p. 3; São Paulo (Estado), Secretaria da Agricultura, Indústria e Comércio, Diretoria de Estatística, Indústria e Comércio, *Estatística Industrial do Estado de São Paulo* (1930), p. 4.

(2) Comissão Mista, I, 95-97; Celso Furtado, *Diagnosis of the Brazilian Crisis*, p. 101.

tado, Baer comparou a estrutura da força de trabalho em 1920 e em 1940 e descobriu que as ocupações industriais cresceram apenas ligeiramente — 13 ou 14% do total — nesse intervalo. Aparentemente perplexo, conjeturou que a produtividade crescera muito mais depressa, aduzindo, *a priori*, como causas, o melhor emprego das capacidade ociosa criada pela depressão e a maior eficiência das fábricas recém-instaladas. Entretanto, os mesmos censos, corrigidos em função do declínio do mil-réis, parecem mostrar que a produtividade cresceu tão-somente 4% em vinte anos (veja a Tabela VII-3). Outras fontes, incluindo Simonsen, assinalaram que os salários reais permaneceram no mesmo nível entre 1920 e 1940, o que viria corroborar a conclusão que se pode inferir do censo. Revela também anotar que a mecanização se processou muito lentamente durante esse período. O operário paulista médio utilizava apenas 1,2 HP em 1920 e apenas 1,6 HP em 1940.⁽³⁾

TABELA VII-3. Produtividade por operário, São Paulo

	(a)	(b)	(c)	(d)	(e)
	Valor acrescentado (contos)	Força de Trabalho	(a)/(b) (mil-réis)	Índice Custo de Vida	(c)/(d)
1920	440 366	83 998	5 240	100	5 240
1940	2 988 920	272 865	10 950	200	5 475

FONTES: (a) e (b) Censos de 1920 e 1940. (d) Veja Tabela VII-2, coluna (d).

Uma indicação parece contradizer esse padrão de lento desenvolvimento nos anos que mediam entre as duas guerras. O número de operários na indústria parece haver crescido mais depressa de 1920 a 1940 do que a população ge-

(3) Werner Baer, *Industrialization*, pp. 18, 20-24. Carlos Paláez escreveu uma crítica, muitíssimo bem arrazoada e sustentada, da teoria segundo a qual a depressão comercial provocou o crescimento: "A balança comercial, a grande depressão e a industrialização", *Revista Brasileira de Economia* (março de 1968), pp. 15-47.

ral ou a produção industrial *per capita* e, com efeito, tudo leva a crer que o ritmo foi mais rápido durante o período mais profundo da depressão. Um relatório sobre as condições econômicas apresentado pelo governador de São Paulo afirmava ter-se verificado um aumento, entre 1932 e 1935, quase tão grande quanto o dos doze anos precedentes. É provável, contudo, que esse aumento aparentemente desproporcionado do tamanho da força de trabalho se devesse, em grande parte, ao cumprimento efetivo, durante a primeira parte do regime de Vargas, de uma legislação trabalhista que exigia que todos os operários se registrassem no departamento oficial competente e portassem carteiras de identidade. Duas espécies de provas dão força a essa hipótese. Em primeiro lugar, o governo apresentou ao seu relatório estatísticas que revelavam um aumento inexplicável do número de operários por firma, aumento esse que chegava a 27,5 em 1935, embora assegurasse paradoxalmente que o aumento da força de trabalho se devia à multiplicação das oficinas. Em segundo lugar, parece que os empregadores apoiaram de boa mente o registro dos operários, por eles advogado havia muito tempo como meio de identificar os organizadores de sindicatos. Se for verdadeira essa hipótese, conclui-se que a força de trabalho na década de 1920 era realmente um pouco maior do que a revelada pelos dados do recenseamento, e disso se seguiria que a produtividade aumentou ligeiramente entre 1920 e 1940. Eis aí uma eventualidade mais plausível do que a completa estagnação que se infere dos dados censitários.⁽⁴⁾

Muito embora se possa demonstrar que foi lento o crescimento da indústria em São Paulo entre as guerras, o que invalida, em grande parte, as tentativas de Furtado e Baer de explicar por que a indústria paulista cresceu rapidamente, o raciocínio deles ainda pode ser utilizado para explicar como se houve ela tão bem. Por que, em face do declínio do comércio mundial e do desenvolvimento penosamente lento dos mercados europeus e norte-americanos, não se registrou depressão industrial no Brasil? Não terá sido, acaso, o crescimento industrial atalhado pela fraca procura do setor agrícola? O estudo feito por Svennilson da economia européia entre as guerras dá a entender que não há anomalias para serem explicadas, visto que o mal-estar relativamente ligeiro do Bra-

(4) Armando Salles Oliveira, *Jornada democrática*, p. 53.

sil durante a depressão da década de 1930 corresponde estreitamente à experiência das nações européias cujas economias eram apenas parcialmente industrializadas e que participavam do comércio internacional sobretudo como exportadores agrícolas. Em contraste com os seus vizinhos pesadamente industrializados, esses países não conheceram uma retração muito rigorosa e conseguiram voltar a níveis mais elevados de produção antes dos outros.⁽⁵⁾

A diversificação não cessou em São Paulo a despeito do limitado crescimento. Será proveitoso indicar onde foram feitos novos investimentos durante o período a fim de se compreender como estava mudando a estrutura da indústria. A adição mais importante às despesas gerais foi uma nova estação hidrelétrica erguida em Cubatão, perto de Santos, pela São Paulo Traction, Light and Power Company. Desviou-se o curso de vários rios que passaram a despejar suas águas sobre os penhascos da Serra do Mar, alimentando geradores que desenvolviam 200 000 HP. Um problema secular de transporte se transformara, numa época mais recente de tecnologia, em grandíssima vantagem. Em compensação, pouco progrediram os transportes; a construção de estradas de ferro foi muito lenta até o fim da década de 1930, e havia apenas 3 189 quilômetros de boas estradas em São Paulo até 1933, e quase todas de terra.

Além das novas fábricas que produziam ferro gusa e cimento, os paulistas principiaram a manufaturar material elétrico, motores elétricos, máquinas têxteis, equipamento para a industrialização da cana-de-açúcar, peças de automóveis, acessórios, ferramentas, implementos agrícolas, aparelhos de gás, relógios, balanças e tecidos de *rayon*. Os setores existentes da indústria continuaram a crescer, inclusive as fábricas de enlatamento de carnes, que entraram a suprir o mercado nacional.

O capital para essas novas fábricas proveio, em parte, das mesmas fontes anteriores. Se bem continuasse a entrar no país durante a maior parte dos anos que mediaram entre 1920 e 1940, o capital estrangeiro não representou uma grande proporção do capital de risco empregado na indústria, como

(5) Ingvar Svennilson, *Growth and Stagnation in the European Economy*, p. 214.

acontecera nas duas décadas anteriores. Os investimentos britânicos no Brasil, que totalizavam cerca de 110 000 000 de libras esterlinas em 1923 só se expandiram significativamente no setor dos fósforos e do fumo e parecem ter permanecido quase estacionários a partir de 1929. O investimento manufatureiro norte-americano perfazia 45 000 000 de dólares em 1933. Os produtores norte-americanos de veículos e máquinas, notadamente a Ford e a General Motors, começaram a montar seus produtos com peças importadas principalmente porque o transporte do equipamento desmontado era mais barato e porque as decisões do mercado, como a cor e o estilo da carroceria, se acomodavam melhor localmente. Anderson Clayton e a Corn Products Refining Company entraram a industrializar produtos alimentícios. Os europeus fizeram algum investimento em produtos farmacêuticos e de borracha, e os canadenses, em cimento.⁽⁶⁾

Todos esses investimentos eram diretos; não se descobriram nesses anos novos casos de investimento indireto, embora se possam rastrear alguns casos de retração dos investimentos de carteira. Várias companhias — por exemplo, a Votorantim e a Companhia Nacional de Estamparia — conseguiram saldar pesadas hipotecas contraídas em Londres antes da guerra. A companhia fabricante de calçados Clark, incorporada em 1903 em Edimburgo, investira 25 000 libras esterlinas no Brasil. Vinte anos depois, liquidava ações no Rio e em São Paulo no valor de 200 000 libras esterlinas, aparentemente em favor de um grupo de imigrantes ingleses. A Companhia Têxtil Brasital (Dell'Acqua), a Rawlinson-Müller, a City of São Paulo Improvements and Freehold Land Company, a fábrica de enlatamento de carnes de Barretos e inúmeras outras se tornaram todas mais brasileiras à medida que diminuía o interesse dos financiadores estrangeiros e os empresários locais lhes compravam os títulos. Duas das principais fábricas novas construídas na década de 1920 com dinheiro estrangeiro, a fábrica de cimento Perus e a fábrica de rayon Votorantim, foram totalmente renacionalizadas por sócios brasi-

(6) *Wileman's Review* (23 de junho de 1923); Grã-Bretanha, Departamento do Comércio Ultramarino, *Economic Conditions in Brazil* (1944), p. 14; Dudley Maynard Phelps, *Migration of Industry to South America*, pp. 20-21; "Anderson Clayton Celebrates 25 Years in Brazil", *Brazilian Business* (janeiro de 1960), pp. 24-25.

leiros antes da Segunda Guerra Mundial. Dir-se-á que, no fim da década de 1940, já se podia observar um padrão assaz uniforme: o capital estrangeiro tendia a retirar-se dos setores da indústria que se haviam estabilizado tecnologicamente. Claro está que, de 1929 a 1947, essa tendência se sobrepôs a um padrão mais genérico de fuga de capitais para a Europa; por conseguinte, talvez não se trate de um fenômeno recorrente.⁽⁷⁾

Como já acontecera antes, o capital nacional foi fornecido tanto por fazendeiros quanto por importadores. Houve quem dissesse que os fazendeiros, desiludidos com a baixa dos preços do café em 1930, transferiram para a indústria grande parte do seu capital. A plantação de novos cafeeiros foi muito reduzida entre 1933 e 1942. É provável que alguns fazendeiros, como já havia acontecido, fossem capazes de reconhecer o lucro potencial inerente aos mercados que se ampliavam e de utilizar vantajosamente sua influência política na obtenção do necessário apoio do governo, mas é preciso não esquecer que o afastamento do café não foi repentino. A produção se manteve firme durante o ano de 1940. De mais a mais, outras oportunidades, além do café ou do investimento industrial, se ofereciam aos fazendeiros. Na maior parte do período transcorrido entre as duas guerras se expandira grandemente a produção de algodão exportável, e a produção de gado, arroz, açúcar, frutas cítricas, feijão e milho para o mercado interno corria paradas com o crescimento vegetativo da população. Outros fazendeiros parecem haver realizado inversões em imóveis e construções urbanas, em seguros ou no comércio. A atividade bancária comercial continuou sendo quase que inteiramente provinda da elite fazendeira. Loteando algumas de suas propriedades mais antigas ou abrindo novos loteamentos na "orla pioneira", ao passo que conservavam, ao mesmo tempo, o controle dos recursos de crédito, das atividades do mercado e do transporte, outros fazendeiros ainda obtiveram provavelmente um lucro tão grande quanto antes, muito embora houvessem alienado parte das suas propriedades. Não obstante, o aparecimento de várias grandes empresas de equipamento ferroviário e máquinas pesadas se deveu à transferência de capitais da agricultura. Menores investimentos se fizeram em tecidos, cerâmica e ferro e aço na década de 1920

(7) JCSP, arquivos.

e em tecidos, fabricação de metais e ferro na década de 1930.⁽⁸⁾

Os importadores se envolveram menos no crescimento da indústria nas décadas de 1920 e 1930, conquanto o padrão de distribuição continuasse praticamente o mesmo. Até os maiores fabricantes continuavam a vender seus produtos no mercado através dos importadores, que, em seguida, os vendiam aos atacadistas. Esse arranjo, sem dúvida alguma, aumentava os custos de distribuição, mas era necessário porque os importadores continuavam a oferecer crédito a curto prazo aos fabricantes. No ramo dos tecidos, somente uma poucas fábricas haviam conseguido livrar-se dos importadores por volta da década de 1940. Stanley Stein menciona Lundgren, um fabricante do Norte, que criara sua própria cadeia varejista, e um par de fábricas menores. Existem alguns indícios de que Matarazzo não fizera movimento algum nesse sentido até o meado da década de 1930, mas que Votorantim rompeu com Affonso Vizeu, o importador do Rio de Janeiro. Pelo menos três das maiores companhias mercantis transferiram capitais para a indústria durante a década de 1930: Lion, Dias Martins e Theodor Wille.⁽⁹⁾

É provável que os investimentos dos fazendeiros e importadores fossem menos importantes para o desenvolvimento da indústria nesse período do que o reinvestimento feito pelos industriais. Os modestos cotonifícios construídos por fazendeiros no interior, por exemplo, não provocaram nenhuma redistribuição significativa de mercados, porque as fábricas de capital aumentavam ainda mais rapidamente a sua capacidade. O fenômeno da integração, já observado, continuava, e os industriais estabelecidos invadiram mais agressivamente novos campos de produção. Jafet, Votorantim e Siciliano começaram

(8) *Boletim do Ministério das Relações Exteriores* (junho de 1943), p. 369, mostra cafeeiros, de 1920 a 1944; Geraldo Bannas, *Nos bastidores do setor bancário*; *Boletim da Diretoria da Indústria e Comércio* (janeiro-fevereiro de 1927), p. 7; JCSP, arquivos; veja também Paláez, "A balança comercial...", pp. 43-47.

(9) Henri van Deursen, "L'Emancipation industrielle du Brésil", *Revue Economique Internationale* (agosto de 1934), pp. 287-288, 320; Stanley Stein, *The Brazilian Cotton Manufacture*, p. 120; Fernand Maurette, *Alguns aspectos sociais do desenvolvimento atual e futuro da economia brasileira*, p. 35; Raul Carvalho Bastos, *Homeus e fatos do meu tempo*, p. 325.

a produzir ferro e aço; Matarazzo e Votorantim construíram ambas fábricas de *rayon*; partindo dos elevadores, Villares expandiu-se e passou ao ramo dos metais básicos e das máquinas-ferramentas. Matarazzo entrou também a refinar açúcar e a prensar óleo de caroço de algodão. Parece que alguns dentre os maiores industriais desviaram da indústria parte dos seus lucros. Vultosos investimentos foram feitos pelos Jafets, Klabin, Cícero Prado e Pereira Ignácio em novos loteamentos em São Paulo: Votorantim, por exemplo, possuía 1 400 000 metros quadrados no Brooklyn Paulista.⁽¹⁰⁾

Por essa descrição se pode ver que não ocorreu nenhuma rápida acumulação de capital industrial no período que mediou entre as duas guerras. Parece provável que a estagnação do comércio do café tenha restringido novos investimentos por parte de fazendeiros e importadores e freado indiretamente os industriais, cortando-lhes o crédito fornecido por importadores e banqueiros estrangeiros. O relativo declínio do investimento estrangeiro relacionou-se, obviamente, com o colapso dos padrões comerciais mundiais. Afinal de contas, as adições mais significativas ao parque industrial paulista talvez hajam sido as pequenas oficinas que principiaram a aparecer em setores tecnicamente adiantados da indústria, tais como equipamento elétrico, máquinas-ferramentas, plásticos e peças de automóveis. Do ponto de vista do capital acumulado não teriam parecido importantes antes de 1940, mas do ponto de vista da transformação final da estrutura da indústria foram realmente importantes. Fez-se uma lista de todas as firmas de São Paulo que se dedicavam a uma dessas linhas de produção, a de máquinas, fundadas entre 1920 e 1940 e que empregavam mais de cem operários por volta de 1961 (veja a Tabela VII-4). As transferências de capital de outros setores foram substanciais em pouco menos da metade do total de trinta e sete firmas. As restantes parecem haver-se auto-financiado, utilizando-se dos próprios lucros.

(10) JCSP; *O Estado de S. Paulo* (13 de janeiro de 1929; 28 de junho de 1921) sobre anúncios de imóveis.

TABELA VII-4. Firmas com mais de 100 operários, que produzem máquinas, São Paulo, 1961-1963, fundadas entre 1920 e 1940

Firma	Data da Fundação	Fonte de Capital
Ribeiro	1920	
Indústria Brasileira de Artefatos de Ferro	1920	
Dedini-Ometto	1920	Transferido da lavoura (em parte)
Andrighetti	1922	
Lorenzetti	1923	
Fichet-Schwartz Haumont	1923	Estrangeiro direto
Pugliese, Irmãos	1923	
Philips	1924	
Masiero	1924	
Nardini	1924	
Itaúna	1925	Transferido da lavoura
Tecelagem São Paulo	1925	
Martins Ferreira	1925	
Zaccaria	1925	
Fiel	1926	Transferido da importação
International Harvester	1926	Estrangeiro direto
Fundição Brasil	1927	
SOMA	1929	Transferido da lavoura
Brasil-Motores Elétricos	1930	
Tupy, Artefatos de Aço	1933	Estrangeiro direto
Hora	1933	
Anel	1935	
Forest	1935	
Piratinga	1935	Transferido da lavoura
Ferro-Enamel	1935	Estrangeiro direto
Zauli	1936	
Honneger	1936	
Pignatari	1936	Transferido da indústria
Barra Mansa	1937	Transferido da indústria
Nossa Senhora Aparecida	1937	Transferido da lavoura
Hero	1938	Transferido da importação
Cardobrasil	1938	Transferido da lavoura
Pontal, Material Rodante	1938	Transferido da importação
Romi	1938	
Villares	1939	Transferido da indústria
Walita	1939	
Arno	1940	Transferido da importação (em parte)
Arbame	1940	Estrangeiro direto

FONTES: *Anuário Banas: A indústria de material elétrico e eletrônico, 1961*; *Anuário Banas: A indústria brasileira de máquinas, 1962*; *Anuário Banas: máquinas e ferramentas, 1963*; São Paulo (Estado), *Estatística Industrial do Estado de São Paulo, 1930*, pp. 79-83. A propriedade da informação pertence à JCSP.

As origens desse novo grupo de empresários são, na maioria dos casos, obscuras; se se puder, entretanto, generalizar a partir de uns poucos casos, talvez se possa dizer de um modo geral, que eram membros dos estratos inferiores da classe média, criados na cidade, quase sempre imigrantes de primeira ou segunda geração, que haviam obtido algum treinamento técnico. Américo Emílio Romi nasceu numa cidade do interior, São José do Rio Pardo, filho de um mecânico e comerciante, que levou a família de volta para a Itália antes da Primeira Guerra Mundial. O jovem Romi trabalhou para Brown-Boveri em Milão e regressou a São Paulo em 1924. Dirigiu oficinas de consertos, trabalhou para distribuidores da Chevrolet e da Alfa-Romeo e, finalmente, abriu uma fábrica de implementos agrícolas em 1933. Durante a guerra principiou a produzir tornos. Formado por uma escola técnica de São Paulo, Paulo Andrighetti montou uma oficina de consertos em 1922 e passou a fazer máquinas de sal nas horas vagas. Depois de tornar-se experto no conserto de máquinas têxteis, passou a fabricá-las na década de 1930. Oriundo de Lendinaria, perto de Pádua, Mário Dedini imigrou para o Brasil e fez-se mecânico de uma usina de açúcar. Em 1915, estava gerindo a usina de Santa Bárbara. Em 1920, largou o emprego para abrir uma oficina de conserto de máquinas na cidade vizinha de Piracicaba. Em 1930, empregava cerca de quarenta operários; por volta de 1942, estava empregando de setenta e cinco a cem. Especializando-se cada vez mais no conserto do equipamento de fabrico do açúcar, acabou por produzi-lo.⁽¹¹⁾

Duas notáveis características da indústria paulista devem ser assinaladas, pois talvez lhe expliquem o lento crescimento nas décadas de 1920 e 1930: a ausência de qualquer tendência para a concentração e a organização de cartéis e outras associações controladoras dos preços e da produção. Um confronto dos censos de 1920 e 1940 talvez não dê o devido valor ao grau de concentração (veja a Tabela VII-5), porque o mais antigo não define claramente o termo "estabelecimento",

(11) *Visão* (11 de agosto de 1961), pp. 20-23; "Máquinas para tecelagem", *Revista Paulista da Indústria* (setembro de 1955), pp. 8-21; Lawrence W. Witt, "Brazilian Business Families", *American Universities Field Staff Reports*, East Coast South America Series (21 de novembro de 1952); *Quem é quem no Brasil* (1963).

e pode ser que o termo "firma" no mais recente não defina o verdadeiro *status* de propriedade. As maiores companhias possuíam estabelecimentos em diversas áreas de produção, e

TABELA VII-5. Tamanho das firmas, São Paulo

	(a) Número	(b) Força de Trabalho	(c) (b)/(a)	(d) Valor acrescentado (contos)	(e) (d)/(a) (contos)	(f) (d)/(a) (contos de 1920)
1920 (estabele- cimentos)	4 154	83 998	21	440 366	106	106
1940 (estabele- cimentos)	14 225	272 865	19	2 988 920	209	105
1940 (firmas)	11 588	272 865	24	2 988 920	258	129

FONTES: (a) a (e) Censos de 1920 e 1940. (f) Veja Tabela VII-2, coluna (d).

até os menores empresários — de acordo com o autor, aparentemente bem informado, de um folheto que orientava os homens de negócios judeus refugiados sobre sua nova situação no Brasil — geralmente possuíam quatro ou cinco oficinas sem ligação entre si senão através de um escritório central de vendas. Cumpre notar que a indústria em quase todo o resto do Brasil sofreu notável declínio de concentração durante esse período. O número de operários por estabelecimento no Rio de Janeiro (Estado da Guanabara) e no Estado do Rio de Janeiro, considerados em conjunto, caiu de trinta e oito para vinte e seis e, em todo o Brasil, de vinte e dois para dezesseis.⁽¹²⁾

Ainda que se façam tais observações cercandolas de todas as cautelas, a aparente falta de concentração na indústria paulista tem sido notável e tem-se constituído, portanto, em objeto de alguma especulação. Duas espécies de explanação se

(12) Herbert Frankenstein, *Brasilien als Aufnahmeland der jüdischen Auswanderung aus Deutschland*, p. 13.

oferecem: as que a atribuem à capacidade das firmas pequenas de sobreviverem e as que a atribuem à incapacidade das firmas de tamanho grande ou médio de se fundirem.

A primeira espécie de explicação inclui custos elevados de transporte, sonegação de impostos e outros gêneros de ilegalidades praticadas pelas unidades menores, e políticas monopolísticas de fixação de preços por parte das firmas maiores. Os custos do transporte poderão, até certo ponto, explicar a sobrevivência das firmas menores no interior, e mesmo de artesanatos primitivos: observadores encontraram em Minas Gerais, na década de 1920, uma produção de panos de algodão fiados em casa. Mas não explicarão a comuníssima coexistência de oficinas grandes e pequenas nas cidades. O. Pupo Nogueira, que, como secretário da associação dos fabricantes de tecidos, representava os maiores produtores, sustentava que as unidades menores sobreviviam porque empregavam materiais inferiores, sonegavam impostos e não obedeciam aos dispositivos da legislação do trabalho. Entretanto, um artigo inferior as teria seguramente obrigado a vender a preços menores e presumivelmente não lucrativos. As ilegalidades parecem ter sido o forte tanto das oficinas quanto das fábricas; e se bem as destas últimas pudessem ser mais facilmente observadas, era-lhes também mais fácil empregar advogados, contadores e políticos para encobrir suas operações. As políticas de preços dos fabricantes maiores, portanto, talvez fossem uma explicação mais válida para a vegetação rasteira proliferante das oficinas de artesãos. Uma análise recente dos problemas do desenvolvimento econômico da América Latina alude a uma "divisão tácita do mercado". Entretanto, não se pode presumir que as fábricas tivessem realmente maiores margens de lucro do que as oficinas. Como na Europa, as maiores firmas de São Paulo no período que se desenrolou entre as guerras não pareciam muito mais produtivas do que as menores. Em 1940, as sociedades anônimas produziram 50% mais por operário do que as firmas individuais (veja a Tabela VII-6), o que não constitui diferença impressionante, se se considerarem as maiores despesas de administração, distribuição e amortização do equipamento que teriam de ser feitas pelas empresas maiores.⁽¹³⁾

(13) Simonsen, *A evolução industrial*, p. 28; Preston E. James, "Industrial Development in São Paulo State, Brazil",

Já se sugeriu também que a falta de qualquer tendência das firmas maiores e de tamanho médio para se fundirem possivelmente esteja relacionada com a perpetuação da propriedade familiar. Ainda que as empresas assumissem amiúde a forma de sociedade anônima, esta encobria, em quase todos os casos, uma companhia de propriedade da família. Poucas companhias chegavam sequer a vender a minoria das ações ao público. As poucas vendas particulares registradas nos mercados de títulos de São Paulo e do Rio de Janeiro geralmente assinalavam transferências dentro do círculo familiar. A administração da companhia era confiada a parentes, de preferência filhos ou genros; o estranho infrequente na direção da companhia possuía mais o *status* de dependente da família do que propriamente de empregado. Se se puder demonstrar que as limitações das fontes exteriores de capital e da introdução de assistência administrativa profissional eram conscientemente impostas às firmas pelos próprios empresários, teremos uma prova da existência de uma conexão casual entre as atitudes para com a propriedade e o tamanho das firmas.

TABELA VII-6. *Produtividade das firmas industriais, São Paulo, 1940*

	(a) Número	(b) Força de Trabalho	(c) (b)/(a)	(d) Valor acrescentado (contos)	(e) (d)/(b) (mil-réis)
Firmas individuais	7 721	52 808	6	447 355	8 460
Sociedades anônimas	1 255	170 526	135	2 076 126	12 760

FONTE: Censo de 1940. "Sociedades anônimas" incluem algumas cooperativas.

Economic Geography (julho de 1935), pp. 258-266; Arno S. Pearse, *Brazilian Cotton*, p. 25; O. Pupo Nogueira, "Em torno de uma estatística industrial", *Observador Econômico e Financeiro* (janeiro de 1937), p. 20; van Deursen, "L'Emancipation industrielle...", p. 284; ONU, Comissão Econômica para a América Latina, *Problemas y perspectivas del desarrollo industrial latinoamericano*, pp. 14-15.

Uma monografia de Fernando Henrique Cardoso, que se utiliza de dados sociológicos reunidos desde o início da década de 1960, tende a demonstrar que, no Brasil, tais limitações, pelo menos nos tempos mais recentes, são auto-impostas. Os industriais que ele observou estavam "ocupados demais" para pensar em absorver outras firmas e tinham demasiado orgulho do nome da família para permitir que a sua firma se fundisse com outras. Seus métodos de planejamento eram, em grande parte, intuitivos. Suas empresas se viam, freqüentemente, encostadas na parede porque os auxiliares de administração se recrutavam mais pela lealdade do que pela competência, ao passo que a segunda geração, não raro, se mostrava incapaz de assumir responsabilidades. Alguns indícios históricos confirmam este relato pessimista. Diz-se que os Klabin entre-garam o controle da fábrica de *rayon* da Nitroquímica à Votorantim por carecer a família de suficiente talento administrativo. As brigas da família obstavam, às vezes, ao crescimento das firmas industriais. Sentindo-se esbulhados do legítimo controle da firma por José Ermírio de Moraes, genro de Pereira Ignácio, os filhos deste último decidiram, afinal, vender suas ações a um terceiro. A venda, aparentemente, foi maldosa; eles abriram mão de uma oferta mais elevada só para dar a Moraes, como novo sócio, um inimigo pessoal.⁽¹⁴⁾

É forçoso reconhecer, todavia, que a identificação entre a firma e o patrimônio familiar é uma característica universal dos primórdios do capitalismo; não há razão para se esperar que o empresário consinta em perder o controle pessoal da sua companhia, a menos que alguma coisa ou alguém o obrigue a isso. Nos Estados Unidos o processo de amalgamação se verificou muito mais cedo e difundiu-se muito mais, provavelmente em razão da existência de um mercado enorme, como o explica Alfred Chandler, mercado que, a princípio, induziu a maioria dos empresários a buscarem refúgio na cartelização e, em seguida, estimulou alguns, os mais brilhantes, a criarem autênticas consolidações ao longo de linhas funcionais, com um grau de especialização que o capitalismo nunca vira até então. Na Europa o processo foi muito mais lento e no Brasil ainda não se completou, também por motivos de tamanho do

(14) *Empresário industrial e desenvolvimento econômico*, pp. 97-108, 115-118; *A Provincial do Pará* (10 de fevereiro de 1967); R. C. Bastos, *Homens e fatos*, p. 129.

mercado. Até a década de 1950 o mercado nacional brasileiro só existia em sentido limitado, não só porque o transporte interno era oneroso mas também porque, até o fim da década de 1930, parte da renda dos diversos Estados dependia de tarifas interestaduais.⁽¹⁵⁾

Era possível, portanto, a uma firma permanecer sob o controle pessoal de um só empresário e dos seus parentes e, sem embargo disso, ser suficientemente grande para manter uma posição oligopolista no mercado paulista. De mais a mais, o controle familiar não era, necessariamente, avesso ao empreendimento. Os fabricantes faziam, com freqüência, esforços consideráveis a fim de preparar os filhos para herdarem o negócio. Matarazzo, Morganti, Moraes, os Klabins, os Jafets e outros insistiram em proporcionar treinamento técnico ou comercial aos filhos. As disputas no seio das famílias eram, às vezes, sintoma de que o mais competente, ou talvez o mais implacável, dos herdeiros estava tomando conta do negócio. É concebível, não obstante, que a ideologia justificativa do capitalismo familiar tenha retardado a percepção de oportunidades subseqüentes. As conseqüências diretas da ideologia patrimonialista dos empresários serão analisadas em outro capítulo.

Posto que não ocorresse amalgamação na indústria paulista, seria um erro supor que não se registraram tentativas de combinação. Pelo contrário, formaram-se cartéis na maioria das linhas de produção já mais ou menos mecanizadas, e umas poucas firmas monopolizaram certos gêneros. Havia, em meados da década de 1920, associações comerciais que provavelmente se empenharam na fixação de preços para os produtos da metalurgia, calçados, couro e peles, madeira de construção e drogas. Houve, sem dúvida alguma, cartéis, em diversas ocasiões, da moagem da farinha, do papel, dos chapéus, da sacaria de juta e da cerveja. 80% ou mais da capacidade produtora de fósforos, lâminas de vidro, óleo de caroço de algodão, linha para coser, cerveja, enlatamento de carne, cimento, ferro gusa e *rayon* pertenciam a três firmas apenas. A refinação do açúcar era um campo lógico para a amalgamação, visto

(15) Ross Robertson, *History of the American Economy*, pp. 332-358; Alfred Chandler, "The Beginnings of "Big Business" in American Industry", *Business History Review* (primavera de 1959), pp. 1-31.

que uma refinaria daria conta da produção de várias usinas. As maiores refinarias, contudo, eram sociedades compostas de vários usineiros.⁽¹⁶⁾

Só no campo dos tecidos de algodão, dentre todas as principais linhas de produção, não se estabeleceram cartéis. É provável que esta circunstância esteja relacionada com o grande número de fábricas em operação e as amplíssimas variações de sua eficiência. Embora o CIFTSP (Centro das Indústrias de Fiação e Tecelagem de São Paulo) fosse fundado em 1919 em parte para "tomar precauções contra uma possível competição pernicioso", tais "precauções", aparentemente, nunca foram tomadas. Sugeriu-se aos seus membros em 1926, 1928 e 1930 que se limitasse a produção ou se mantivessem artificialmente os preços; em 1926, a moção fracassou, porque a ela se opôs Matarazzo, que, em sinal de protesto, renunciou à presidência do Centro. É possível que no seu entender, sua fábrica fosse mais eficiente do que a maioria das outras; nada indica que ele se opusesse, por princípio, à restrição do comércio.⁽¹⁷⁾

Outra espécie de combinação principiou a ser praticada, já na década de 1920, entre os industriais paulistas: o "pool" dos recursos de capital de diversas famílias, ou a dotação de parentes mais distantes a fim de encetar novas linhas de produção. Assim o papel, a pasta de papel e outros interesses dos Klabin e dos Lafers estão atualmente entrelaçados. Giulio Pignatari, que lidava com aços especiais e era genro de Matarazzo, e outro Matarazzo, que parece ter sido parente do primeiro, organizaram um truste do papel durante a Primeira

(16) Dirceu Lino de Mattos, "O parque industrial paulistano", na Associação dos Geógrafos Brasileiros, Seção Regional de São Paulo, *A cidade de São Paulo*, III, 50-55; "Brazil's Milling Industry", *Brazilian Business* (outubro de 1951), p. 39; Horácio Lafer, "Brazil's Paper Industry", *The Commercial*, publicado pelo *Manchester Guardian* (27 de junho de 1929), p. 24; *Twentieth Century Impressions of Brazil*, p. 676; *O Estado de S. Paulo* (22 de setembro de 1919); Geraldo Banas, *Relatório industrial: indústria de bebidas*, p. 38; Comissão Americana de Técnicos em Oleos Vegetais, *O Brasil e os óleos vegetais*; Aguiinaldo Costa, "Monopólio da indústria e do comércio de vidro", *Revista Brasiliense* (novembro-dezembro de 1955), p. 132.

(17) CIFTSP, Atas das sessões extraordinárias (1.º de outubro de 1919; 16 e 17 de julho de 1926); CIFTSP, *A crise têxtil*, p. 39; CIFTSP, *Circulares* (8 de maio de 1930).

Guerra Mundial. Os Klabins se interessaram, ao lado de Pereira Ignácio, pela fábrica da Nitroquímica. Os interesses das famílias Monteiro Carvalho e Souza Aranha fundiram-se em companhias de engenharia e de peças de automóveis, que, por seu turno, se fundiram com Vidigal num banco comercial.

O fabricante de equipamento de usinas de açúcar, Mário Dedini, tinha apenas um filho, mas teve a sorte de ver a filha casada com um membro da família Ometto. A fortuna dos Omettos era, sem dúvida, maior que a de Dedini, porém se engrenou perfeitamente nela. Os primeiros possuíam extensos canaviais na região de Piracicaba e seis ou sete usinas de açúcar. O filho de Dedini começou a dirigir a parte técnica do negócio, ao passo que o filho de Ometto lhe dirigia as operações comerciais. Outro genro administrava as propriedades agrícolas de Dedini. Com certa dose de coordenação, as duas famílias principiaram a expandir seus interesses açucareiros. No fim da década de 1940, eram a terceira ou quarta maior empresa açucareira de São Paulo, com dezesseis ou dezessete usinas, e haviam equipado de tal maneira a companhia de máquinas que esta era capaz de montar uma usina desde os alicerces. Dedini e os Omettos estavam dispostos a financiar outros empresários que pudessem abastecê-los ou usar seus subprodutos; dessa maneira adquiriram o controle de firmas que fabricavam peças de máquinas, inseticidas, fertilizantes, transformadores e cerâmica, e passaram também a gerir uma agência da International Harvester.⁽¹⁸⁾

As maiores dentre as sociedades familiares ou combinações de clientela, que revelavam certa estabilidade e diversificação em atividades imobiliárias, comerciais e bancárias passaram a chamar-se "grupos". Reuniram consideráveis quantidades de capital, fábricas e poder político sem precisar vender ações ao público nem fundir-se.

Outra característica constante da indústria paulista deve ser assinalada antes de examinarmos as mutáveis circunstâncias da década de 1920: permaneceu marginal e um tanto desacreditada. O público desestimava os industriais por motivos cuja culpa não lhes cabia totalmente, como a qualidade inferior e os preços altos, mas também observou muitos casos de cupidez e oportunismo manifestos. Os empresários não fa-

(18) Lawrence F. Witt, "Brazilian Business Families"; *Quem é quem no Brasil* (1963).

miliarizados com a contabilidade dos custos tinham ainda menores probabilidades de reconhecer o valor das relações públicas, de modo que existe considerável documentação para um enfoque do capitalismo paulista na base do "barão saltador". Grande parte desse material foi divulgado por sócios comerciais prejudicados em seus direitos ou por jornalistas cujas tentativas de extorsão eram contrariadas. Os industriais se viram, em várias ocasiões, acusados pela imprensa, de usura, trapaça no jogo, participações em negócios reservados por lei aos nacionais, exploração de concessões do governo para introduzir contrabandos, calote no pagamento de dividendos a acionistas e mendicância de fórmulas a laboratórios de análises do governo. É muito provável que os empresários também copiassem produtos patenteados, se empenhassem na prática do *dumping* e falsificassem rótulos.⁽¹⁹⁾

Alfredo Montenegro, obscuro testa de ferro da já mencionada Companhia de Industrias Textis, financiada por alemães, foi, de uma feita, publicamente acusado de bigamia pelos seus co-diretores. Em represália, afirmou que eles haviam enriquecido desviando rendas da companhia para outras empresas que possuíam. Declarou ainda que um dos diretores, uma mulher, era ex-prostituta. Montenegro processou os outros por difamação e teve ganho de causa, pois conseguiu provar que nunca se casara legalmente com a primeira "esposa"⁽²⁰⁾

Outro escândalo público foi ainda mais revelador das maneiras pelas quais se conseguiam lucros inesperados nas fronteiras do capitalismo. Um importador de corantes do Rio de Janeiro, chamado Max Naegeli, descobrira uma falha desconcertante na legislação brasileira de marcas e patentes: não era necessária a busca das patentes existentes para o registro de novas patentes. Naegeli ponderou o assunto e decidiu patentear fórmulas básicas de corantes de anilina. Traçou cuidadosamente os seus planos; observou que, de acordo com a lei, as alegações de registros anteriores deveriam ser apresentadas

(19) A. d'Atri, *L'Etat de São Paulo*, pp. 132-135, 154, 157-159; *O Estado de S. Paulo* (1.º de fevereiro de 1929); RRIAB, 13 de julho de 1914, 832.54H83; 11 de outubro de 1919, 832.543/9; *Boletim Oficial da Associação Comercial* (agosto de 1928), pp. 455-459; Grã-Bretanha, Departamento de Comércio Ultramarino, *Economic Conditions in Brazil* (1937), p. 86.

(20) *O Estado de S. Paulo* (6, 8 e 20 de novembro de 1921).

no prazo de um ano. Naegeli obteve sua patente em 1913 e esperou, à chucha calada, que se reiniciassem os embarques de corantes em 1920; nesse momento, passou a embargá-los. Imediatamente se ergueram protestos do Centro Industrial do Rio e, naturalmente, dos fabricantes estrangeiros. Não está muito claro o que Naegeli pretendia ganhar com essa manobra. O cônsul dos Estados Unidos no Rio de Janeiro informou que outro importador local registrara mais de cem patentes norte-americanas, que incluíam Evinrude, Dodge e Eveready. Seu propósito era fazer que os produtos concorrentes fossem temporariamente apreendidos de modo que as despesas de armazenagem lhes tornassem antieconômica a liberação. Naegeli, provavelmente, pretendia fazer o mesmo. Não obstante, quatro meses depois, os tribunais negavam a validade das suas patentes e as anilinas principiaram a ser livremente importadas outra vez.⁽²¹⁾

Naegeli surripiara outro produto ainda do gênio inventivo europeu, que, desta feita, empregou de maneira mais brilhante. Em 1919, obtivera a patente do processo de fabricar *rayon*. O registro foi impugnado por Courtaulds, Limited, num processo que se arrastou por sete anos e meio. Dessa vez, Naegeli venceu por um detalhe técnico, o de que Courtaulds não era parte legítima. Segundo a lei brasileira, numa situação dessa ordem, a iniciativa da ação só cabe a um freguês, nunca a um fabricante. Naegeli, portanto, viu-se livre para vender uma propriedade valiosíssima. Arrendou-a a Matarazzo, que construiu uma fábrica de *rayon* e fruiu de um monopólio rendosíssimo até 1934. Como o prazo da patente expirasse nesse ano, Naegeli requereu uma extensão do prazo igual aos sete anos e meio que levava questionando em juízo. O governo, todavia, que não estava disposto a favorecer por mais tempo o monopólio de Matarazzo, não só indeferiu o pedido de extensão do prazo, mas também concedeu licença à Votorantim para importar uma segunda fábrica de *rayon*. Naegeli propôs um acerto de contas a Matarazzo; cabiam-lhe 5% dos lucros. De acordo com o *Diário de São Paulo*, Matarazzo o informou de que não tivera lucro nenhum! Matarazzo também tentou replicar à ameaça da Votorantim. Assim

(21) NA-DS, Memorando da embaixada norte-americana ao Ministério do Exterior do Brasil, em 17 de setembro de 1920; RRIAB, 3 de março de 1920 para 2 de abril de 1921, 832.542N12/1-16.

que se abriu a nova fábrica, baixou os preços dos tecidos sintéticos de quarenta e cinco mil-réis para dez mil-réis. O governo o deteve, ameaçando invocar uma lei antitruste.⁽²²⁾

Algumas dessas revelações apareceram no que foi, provavelmente, o mais perfeito exemplo de jornalismo amarelo que São Paulo já viu. Em setembro de 1945, Assis Chateaubriand, dono de uma cadeia de jornais chamados Diários Associados, começou, em sua coluna editorial, a atacar Francisco Matarazzo Jr., então herdeiro da fortuna paterna. Em represália, Matarazzo comprou ações de dois jornais de São Paulo e baixou-lhes os preços esperando, assim, tirar de circulação o jornal local da cadeia de Assis. Este, por seu turno, pôs-se a combater Matarazzo de veras. Além de relembrar as circunstâncias do caso do *rayon* e esmiuçar as pretensões de *nouveau riche* patentes no iminente casamento da filha de Matarazzo, também o acusou de vender mercadorias acima dos preços permitidos, de transferir divisas ilegalmente, de prejudicar os interesses de outros acionistas em companhias subsidiárias e de bigodear os co-herdeiros na distribuição dos quinhões que lhes cabiam da fortuna paterna. Se bem exista alguma especulação no que concerne ao motivo original de Assis ao ventilar em público tais assuntos, os fatos do escândalo do *rayon* são verificáveis em outras fontes, e a animosidade entre os herdeiros do velho Matarazzo era tão robusta que gerou uma série de pleitos relativos à administração das IRFM.⁽²³⁾

Embora houvesse, evidentemente, muita verdade nos relatos populares acerca da desonestidade e dos negócios escusos dos industriais, havia também muito exagero. A crença, por exemplo, de que as falsificações levadas a efeito em porões secretos eram a origem de algumas fortunas andou ligada ao nome de vários industriais. Esse tipo de história é prova manifesta da incapacidade de se criar uma ideologia capitalista. As massas que trabalhavam nas fábricas e a classe média que consumia os produtos do industrialismo não se persuadiam de que riquezas em tão grande escala pudessem ser honestamen-

(22) *Boletim do Ministério do Trabalho, Indústria e Comércio* (outubro de 1936), pp. 113-126; *Diário de São Paulo* (22, 28 de setembro de 1945).

(23) *Ibid.*, (19-28 de setembro, 5 de outubro); São Paulo (Estado), Tribunal de Justiça, *Outros balanços do Conde Francisco Matarazzo Júnior*.

te adquiridas. Em sua ingênua concepção, tanto dinheiro só poderia ser conseguido mediante algum pacto com o diabo. A legitimidade do capitalismo industrial, entretanto, estava em jogo até nos recontos das ilegalidades que realmente se verificaram. Percebe-se no jornalismo amarelo da época não tanto o desejo de punir o indivíduo que transgredira um conjunto aceito de regras, senão o desejo de mostrar que o próprio sistema era injusto.

Os empresários de São Paulo nunca foram capazes de impor aos canais de comunicação uma visão mais favorável das suas atividades, talvez porque não fossem capazes de tamanho grau de organização, porém mais provavelmente por não serem capazes de se iludirem a si mesmos a tal ponto. A diferença de muitos homens de negócios norte-americanos, que acreditavam que suas riquezas eram o sinal exterior da virtude e um encargo conferido por Deus, os fabricantes paulistas provavelmente concordavam com Matarazzo, que não acreditava em modéstia nem em popularidade. Ele exibia no edifício dos seus escritórios centrais a primeira chaleira que usara para derreter banha como demonstração de que tivera êxito onde outros haviam falhado, e dizia aos jornalistas: "Ah, não, não acredito em igualdade social. Olhem para as crianças. Discutem com violência pela posse de um brinquedo. É o instinto que as guia, e o instinto nunca morrerá".⁽²⁴⁾

O crescimento industrial de São Paulo retardou-se nas décadas de 1920 e 1930 talvez porque o comércio do café já não estimulasse a manufatura local com a mesma eficácia com que a estimulara nos trinta anos anteriores. O mercado rural não crescia com a mesma rapidez e as novas infusões de capital eram escassas. É também possível que certas características estruturais da indústria — a dispersão do esforço em pequenas oficinas, o controle familiar, os cartéis e a fixação dos preços — tenham parte da culpa. Como quer que seja, são todas, a par de uma tendência para operar fora das normas sociais e legais, fatores significativos de "conjuntura", aspectos do meio em que agia o empresário. É preciso tomá-las em consideração para se compreender a percepção que tinham os industriais das oportunidades que se lhes ofereciam à medida que tentavam engrandecer sua posição no mercado e na sociedade durante os anos escoados entre as guerras.

(24) Matarazzo, *Scelta di discorsi e interviste*, p. 151.