

Comércio, indústria e empresas no estado de São Paulo, 1911-1920

Michel Deliberali Marson¹

Resumo

O objetivo do artigo é examinar a evolução do investimento em empresas na economia do estado de São Paulo, baseado no comércio e na manufatura, por meio do registro de contratos comerciais de empresas na Junta Comercial de São Paulo entre 1911 e 1920. Os principais resultados do artigo são que a atividade comercial foi a grande responsável pelo investimento produtivo na economia paulista na década de 1910. A manufatura foi mais afetada pelos efeitos restritivos de guerras do período. A crise no investimento teve início em 1913, reflexo da crise econômica internacional decorrente da Guerra dos Bálcãs e reforçada pela Primeira Guerra Mundial. Na produção houve substituição de importações de mercadorias e direcionamento da atividade comercial externa para a interna. A recuperação da crise ocorreu com capacidade instalada no início da década, mas também com esforço de diversificação produtiva nos setores de insumos e equipamentos. A maioria das firmas constituídas em São Paulo apresentava característica de média e pequena empresa, com organização simples e com propriedade familiar ou com sociedade entre conhecidos. Entretanto, São Paulo já apresentava algumas grandes empresas em 1920, que apesar de terem ações negociadas na bolsa de valores eram controladas por uma pequena diretoria e também por famílias.

Palavras-chave: comércio, indústria, empresas, São Paulo

Classificação JEL: N66, N86, N96

Abstract

The aim of this paper is examine the evolution of investment in companies of the state of São Paulo, based on trade and manufacture, through the registry of commercial contracts of firms in the Board of Trade of São Paulo between 1911 and 1920. The main results are that commercial activity was largely responsible for productive investment in the state economy in the 1910s. Manufacturing was more affected by the restrictive effects of the war in period. The crisis in the investment started in 1913, reflecting the international economic crisis resulting from the Balkan War and reinforced by the First World War. In the production there was replacement imports and direction of foreign trade activity to internal. The recovery from the crisis occurred with installed capacity at the beginning of the decade, but also with productive diversification effort in the areas of raw materials and equipment. Most firms formed in São Paulo had average features and small business, with simple organization and family property or society between acquaintances. However, São Paulo already had some large companies in 1920, which although they have shares traded on the stock exchange were controlled by a small board and also for families.

Keywords: trade, industry, companies, Sao Paulo

¹ Professor da Universidade Federal de Alfenas e doutor em Economia do Desenvolvimento pela Universidade de São Paulo. E-mail de contato: michelmarson@yahoo.com.br

1. Introdução

A economia paulista passou por grandes mudanças entre o final do século XIX e início do século XX. Na década de 1910 a sua dinâmica econômica estava atrelada ao mesmo processo econômico com origens em meados do século XIX, ou seja, a exportação de produtos primários, principalmente o café, mas o crescimento das atividades comerciais e manufatureiras indicava as transformações reforçadas pela atividade principal.

O crescimento do comércio e da indústria tem origem na dinâmica econômica agrária exportadora de café e na ampliação do mercado interno, com o aumento da população imigrante europeia no final do século XIX. O comércio importador e exportador de São Paulo foi favorecido pelas mudanças de custo e ampliação do transporte marítimo e ferroviário e as melhoras nas condições de comunicação, além da ampliação do mercado mundial para o café. A indústria paulista será marginal à atividade cafeeira no período, mas nos anos 1920, o estado de São Paulo se tornará no maior produtor industrial do país, ultrapassando o Rio de Janeiro².

Há uma discussão na literatura de história de empresas sobre quais os modelos de firmas que mais favorecem o desenvolvimento econômico. Na literatura clássica, a empresa familiar, com um modelo de administração tradicional, geralmente é vista como um processo de transição para a empresa gerencial, mais moderna e coerente com o amadurecimento do capitalismo. Entretanto, recentemente, a empresa familiar tem ganhado importância para explicar o desenvolvimento econômico de uma região e, segundo essa corrente, o foco no modelo gerencial não deve ignorar o empreendimento familiar, já que esse tipo de firma é maioria em quantidade, emprega mais trabalhadores em termos absolutos e tem a capacidade de gerar o mesmo resultado econômico³.

² Há vários trabalhos que contribuíram direta ou indiretamente para a historiografia sobre o tema do artigo, como Simonsen (1939), Prado Jr. (1959), Luz (1961), Baer (1966), Fishlow (1972), Villela e Suzigan (1973), Cano (1975), Dean (1976), Silva (1976), Versiani e Versiani (1977), Stein (1979), Levy (1994) e Suzigan (2000). O diferencial do artigo é o recorte do estado de São Paulo, a incorporação da análise do comércio, além da indústria amplamente analisada, e a utilização de fontes primárias originais pouco utilizadas pela historiografia.

³ Sobre o foco da literatura clássica no empreendimento gerencial ver Chandler Jr. (1977). Sobre a importância das empresas familiares ver Landes (2007) e Colli (2003).

Outro ponto de discussão é o tamanho e a eficiência da empresa. A grande empresa moderna, que surge primeiro nos Estados Unidos e depois na Europa Ocidental, entre o final do século XIX e a primeira metade do século XX, geralmente está associada com a eficiência, produção em massa, com economias de escala e diversificação. Apesar da revolução na produtividade em alguns setores com a grande empresa moderna, as pequenas e médias empresas predominaram em muitos setores, antigos e modernos, produzindo de forma eficiente e se especializando com a produção flexível (VALDALISO; LÓPEZ, 2007, p. 233-234). A análise da historiografia de empresas será utilizada como referencial para o exame da evolução das empresas em São Paulo no início do século XX.

O objetivo do artigo é examinar a evolução do investimento em empresas na economia do estado de São Paulo, baseado no comércio e na manufatura, por meio do registro de contratos comerciais de empresas na Junta Comercial de São Paulo entre 1911 e 1920. Para esse período, um banco de dados foi elaborado com todos os 5.915 contratos comerciais registrados de empresas na Junta Comercial. Nesses registros há informações de nome da firma, denominação dos sócios, objeto do negócio, local e capital. Essas informações foram organizadas por mês e classificadas em atividade comercial e manufatureira. Assim, é possível saber quem eram os sócios de cada uma das empresas registradas mensalmente no período, trazendo luzes sobre a formação da riqueza econômica paulista nas áreas comerciais e industriais, em um período crucial dos anos 1910, examinando os efeitos da Primeira Guerra Mundial sobre essas atividades. O Boletim da Diretoria da Indústria e do Comércio será outra fonte primária utilizada para o exame da evolução da economia no período.

A próxima seção fará um exame da historiografia de empresas sobre os modelos de firmas e o desenvolvimento econômico. Ainda na segunda seção será feito um relato sobre a institucionalização do registro de empresas no Brasil. A terceira seção é a contribuição empírica do artigo para a historiografia econômica, onde serão examinados os registros de empresas na Junta Comercial em São Paulo entre 1911 e 1920. Finalmente, a quarta seção apresenta as principais conclusões do artigo com um balanço da historiografia, enfatizando nossos resultados e contribuições.

2. A empresa na história econômica e seu registro no Brasil entre meados do século XIX e início do século XX

O exame da empresa na história econômica está relacionado com o seu tamanho e sua propriedade. O debate sobre a propriedade está atrelado à questão de que a empresa familiar, ou uma sociedade entre conhecidos, teria uma administração tradicional que traria limites para seu crescimento. Assim, a passagem da empresa de uma propriedade familiar tradicional para uma empresa gerencial moderna, com propriedade coletiva e administrada por uma hierarquia de gerentes profissionais assalariados proporcionaria benefícios para a eficiência econômica e o resultado natural seria o desenvolvimento. A empresa gerencial moderna está associada às mudanças tecnológicas do final do século XIX, com a expansão do mercado consumidor, que resultou no aumento do tamanho da empresa, com aumento da necessidade de capital e intensidade de esforço em pesquisa e desenvolvimento, principalmente nos Estados Unidos.

A definição de empresa gerencial moderna está relacionada a duas características específicas. A primeira característica é a presença de muitas unidades de operações distintas na mesma empresa e a segunda é a sua administração por uma hierarquia de executivos assalariados. Nas duas características estão os contrastes com a firma tradicional, que apresentava uma única unidade de negócio, onde cada empreendimento individual operava uma loja, fábrica ou banco, geralmente com uma única linha de produto e atendia a uma área geográfica determinada (CHANDLER JR., 1977, p. 1-5).

A empresa gerencial moderna substituiu a pequena empresa tradicional quando a coordenação administrativa permite maior produtividade, custos mais baixos e lucros maiores. Esse ambiente ocorre quando o volume da atividade econômica alcança um nível que faz a coordenação administrativa ser mais eficiente e lucrativa do que a empresa tradicional. Assim, houve a separação entre a administração e a propriedade, e em muitas indústrias e setores da economia dos Estados Unidos, o capitalismo gerencial substituiu o capitalismo familiar entre 1840 e 1920 (CHANDLER JR., 1977, p. 6-12).

Outros autores relacionaram a empresa familiar com o atraso econômico. David Landes (1949) e Charles Kindlerberger (1976) criticaram a empresa familiar pelo atraso da economia francesa no século XIX. O predomínio da empresa familiar na economia

britânica é usado para explicar, por Bernard Elbaum e William Lazonick (1986), e Chandler Jr. (1990), a sua superação pelos Estados Unidos e seu declínio a partir de 1870. Para os últimos autores, o modelo empresarial a imitar deveria ser a empresa gerencial que conduziu os Estados Unidos à liderança econômica mundial no século XX. Elbaum e Lazonick (1986) e Chandler Jr. (1990) criticaram o “capitalismo pessoal” britânico que apresentava administração com características paternalistas, motivação dinástica, sucessão interna, tecnologia primitiva, estrutura organizacional simples e fraqueza comercial e distributiva (VALDALISO e LÓPEZ, 2007, p. 346; COLLI, 2003, p. 6-26).

Por outro lado, segundo David Landes (2007)⁴, o foco na empresa gerencial moderna, facilitada pela sociedade limitada na Europa e pela sociedade por ações nos Estados Unidos, não serve de justificativa para diminuir a importância do empreendimento familiar. O estudo das empresas familiares é importante para a compreensão do comportamento econômico, da sociedade, indivíduos e cultura. (LANDES, 2007, p. 284-286).

Assim, Landes não concorda que a empresa gerencial moderna acabará com a empresa familiar. Pelo contrário, os dois estilos de empresas, gerencial e familiar, podem coexistir, com vantagens para ambos, ou seja, cada modelo apresenta suas vantagens e limitações. Apesar do formato do empreendimento gerencial adaptar-se mais aos mercados globalizados, a empresa familiar é mais adequada para as regiões econômicas menos desenvolvidas (LANDES, 2007, p. 292, 297-298).

Andrea Colli (2003) buscou uma definição para empresa familiar. A origem do empreendimento familiar é difícil de determinar no tempo e no espaço, apesar desse tipo de empreendimento ter sido maioria durante a Primeira Revolução Industrial e no período pré-industrial. A definição clássica da firma familiar é o empreendimento que apresenta propriedade e controle firmemente entrelaçados. Apesar de Colli (2003) não defender a empresa familiar como o melhor caminho possível de organizar a atividade econômica, ele afirmou que, nos anos recentes, houve um crescimento da consciência da historiografia de empresa sobre a necessidade de ambas as formas de organização empresarial, tanto familiar, como gerencial. Assim, não há mais apenas a dicotomia

⁴ Nesse trabalho, Landes mudou sua avaliação sobre a empresa familiar.

sobre os tipos de organização empresarial e houve um abandono sobre o determinismo da convergência para a empresa gerencial (COLLI, 2003, p. 1-26).

As mudanças institucionais e econômicas, segundo Valdaliso e López (2007), com o aumento do tamanho da empresa, sua transformação em sociedade anônima e a aparição da direção profissionalizada não devem ser interpretadas como o desaparecimento da empresa familiar⁵. As empresas familiares seguiram predominantes entre as pequenas e médias empresas, assim como se adaptaram as mudanças dentro das maiores, persistindo o capitalismo familiar dentro das grandes empresas europeias no século XX. A empresa familiar se manteve presente de forma abundante no mundo dos negócios antes da Segunda Guerra Mundial, ao menos na Europa e no Japão, tanto entre as grandes e pequenas empresas e foi um veículo de crescimento econômico. O tamanho e a forma de propriedade não foram indicadores de eficiência e excelência (VALDALISO e LÓPEZ, 2007, p. 343-347).

A questão do aumento do tamanho da firma está relacionada às mudanças tecnológicas da Segunda Revolução Industrial no final do século XIX, que introduziram novas fontes de energia, novas matérias-primas e nova maquinaria, aumentaram a necessidade de capital e intensificaram o esforço de desenvolvimento de pesquisa. Entretanto, o grau de aumento no tamanho da empresa variou em cada setor. Em alguns setores já existentes, como a indústria de moagem, destilação e siderurgia, e em outros novos, como a indústria de refino de petróleo, as mudanças tecnológicas resultaram em produção de fluxo contínuo ou produção em massa, com grande escala de bens padronizados. Em outros setores, como o de máquinas-ferramentas, fabricação de motores, maquinaria e material elétrico, a mudança tecnológica não alterou o processo produtivo, que foi organizado por meio da especialização flexível, ou seja, produção de bens em lotes pequenos ou elaborados por encomendas (VALDALISO e LÓPEZ, 2007, p. 244-247).

A organização por produção em massa e a especialização flexível têm características bem distintas. A primeira emprega maquinaria muito especializada, com alto custo, e mão de obra semiquificada, relativamente barata. A sua produção destina-

⁵ Há duas definições de empresa familiar, segundo Valdaliso e López (2007, p. 343, nota 104). A primeira é quando a família controla a propriedade e a segunda é aquela em que a família controla a direção.

se a um mercado muito amplo e sua lógica é a fabricação de grande quantidade de bens padronizados a um custo muito baixo. A característica de intensidade de capital e da grande empresa, na maioria dos setores, resulta em barreiras à entrada, formando uma estrutura de mercado monopolística ou de oligopólio.

O segundo tipo de organização da produção, a especialização flexível, não recebeu a atenção como o primeiro. A difusão tecnológica do final do século XIX melhorou as máquinas e o aproveitamento energético na produção por especialização flexível, mas não transformou a natureza do processo produtivo, nem o tamanho das plantas industriais, como na produção em massa. A produção continuou sendo destinada a um mercado pequeno, mas diversificado, por meio de pequenos lotes de bens elaborados por encomenda. A lógica da produção por especialização flexível não é o volume da produção, mas sim a variedade de produtos de qualidade média ou alta, que se destinam a mercados especializados e segmentados. A competência nesse tipo de produção não se baseia no custo baixo, mas na diferenciação do produto, pós venda e atenção às necessidades específicas dos clientes. Por ser especializada, a empresa emprega mão de obra muito qualificada e a utilização de maquinaria geral resultou em empresas não muito grandes em setores menos intensivos em capital, e a barreira à entrada tendia a ser baixa.

Há também uma controvérsia na historiografia econômica sobre o papel das pequenas e médias empresas para o desenvolvimento econômico⁶. Para alguns autores, como Landes (1949) e Elbaum e Lazonick (1985), as pequenas empresas foram um obstáculo para o crescimento econômico e a mudança tecnológica, na França e na Grã-Bretanha no século XIX, respectivamente. Outros autores clássicos, como Schumpeter (1942) e Chandler Jr (1977), afirmaram que as empresas maiores são mais inovadoras que as pequenas, porque o tamanho tem efeito sobre a intensidade de investimento em pesquisa e desenvolvimento.

Por outro lado, Valdaliso e López (2007) argumentaram que não existe um tamanho eficiente para todos os setores industriais e este depende da natureza do regime tecnológico em cada setor e de outros fatores, com o ciclo de vida da indústria, tamanho

⁶ Não há uma definição objetiva e única para pequena e média empresa. Alguns trabalhos adotam como indicador o número de trabalhadores, tamanho de ativos e volume de vendas. Outros adotam características organizacionais (BLACKFORD, 1991, p. 3-4).

de mercado, custos de informação e transação. Segundo esses parâmetros, as pequenas e médias empresas seriam maioria nas indústrias jovens, que apresentam grande incerteza sobre a tecnologia e o produto final, tamanho de mercado reduzido e baixo custo de informação e transação. As empresas maiores dominariam as indústrias maduras, com tecnologia estável, amplo mercado e alto custo de informação e transação. Para os autores, a persistência das pequenas e médias empresas indica que o triunfo da produção em grande escala nunca foi completo, e a lógica produtiva das pequenas e médias empresas é a especialização flexível e, da grande empresa, a produção em massa (VALDALISO e LÓPEZ, 2007, p. 282-285).

Depois de fazer um balanço da historiografia econômica de empresa, a partir desse ponto, examinaremos a evolução do registro de empresas no Brasil, principalmente por meio do exame de decretos e leis entre meados do século XIX e início do século XX.

A primeira lei que trata da definição e registro de empresas em sociedade no Brasil independente é o Código Comercial Brasileiro, Lei 556, de 25 de junho de 1850⁷. O Código Comercial, no seu título XV, “das companhias e sociedades comerciais”, artigos 287 a 353, define as sociedades comerciais, ou seja, as empresas que operavam no Brasil. Além das sociedades por ações (artigos 295 a 299), o Código Comercial tratava das sociedades comerciais (artigos 300 a 353), sendo elas a sociedade em comandita, sociedades em nome coletivo ou com firma, sociedades de capital e indústria e a sociedade em conta de participação. O contrato de constituição dessas sociedades deveria ser lançado no Registro do Comércio do Tribunal do distrito onde a empresa se estabelecia, sendo que as empresas estrangeiras também deveriam fazer esse registro (artigo 301 do Código Comercial).

Em todas as sociedades previstas pelo Código Comercial de 1850, com exceção das sociedades anônimas, havia a necessidade de responsabilidade ilimitada de pelo menos um dos sócios. Isso significa que pelo menos um sócio responderia com os bens pessoais pela empresa. As sociedades por quotas de responsabilidade limitada foram reguladas no Brasil apenas em janeiro de 1919, com o Decreto n. 3.708. A ausência de

⁷ As sociedades eram também autorizadas a funcionar por Alvarás, Cartas Régias, Decretos ou Atos do Poder Executivo. Ver MTIC, “Sociedades Mercantis autorizadas a funcionar no Brasil, 1808-1946”, 1946, Nota, s.p.

instituições que limitam as responsabilidades dos empresários ao capital de constituição das empresas pode ter afetado o crescimento da firma no Brasil até 1919. Para Edith Penrose,

a adaptação dessa forma de organização (das sociedades anônimas e/ou de responsabilidade limitada) às indústrias de transformação privada removeu a mais importante limitação ao crescimento das firmas mercantis, ao eliminar as conexões preexistentes entre a amplitude e a natureza do funcionamento de uma firma e a posição financeira pessoal de seus proprietários (PENROSE, 2006, p. 38).

A sociedade em comandita é a associação de pessoas para fins comerciais, sendo uns solidariamente responsáveis e outros apenas emprestadores de capitais. Esses últimos, os comanditários, são responsáveis apenas pelos fundos declarados no contrato. Os sócios com responsabilidade ilimitada, os solidariamente responsáveis, participam da gestão e administração da sociedade.

As sociedades em nome coletivo ou com firma representam a união de pessoas para comerciar sob uma firma social. Nesse tipo de sociedade todos os sócios são solidários para com terceiros e estes para com a sociedade. Isso significa que todos os sócios têm responsabilidade ilimitada nesse tipo de sociedade, respondendo com bens pessoais perante a sociedade.

Outro tipo de sociedade prevista no Código Comercial de 1850 era a de capital e indústria. Nessa sociedade havia dois tipos de sócios: os sócios capitalistas, responsáveis pelos recursos para a formação da empresa; e os sócios de indústrias, que contribuíam com a sociedade com o trabalho. Os sócios capitalistas têm responsabilidade solidária, estendendo-se suas obrigações além do capital com que entraram na sociedade. Os sócios de indústria não responsabilizam o patrimônio particular para com os credores da sociedade.

A sociedade em conta de participação, o último tipo de sociedade comercial relatada no Código Comercial, representava a união de pessoas, sem firma social, para o lucro comum em operações de comércio. Essa sociedade representava um vínculo indireto entre os sócios, onde o sócio ostensivo era o único que tinha obrigações ilimitadas com terceiros. Os demais sócios possuíam obrigações com o sócio ostensivo, gerando a responsabilidade jurídica circular entre os sócios (BRASIL, 2002, p. 246-255).

O artigo examinará a evolução do registro das sociedades comerciais, mencionadas acima, na Junta Comercial de São Paulo. As sociedades anônimas e as firmas individuais ficaram de fora do banco de dados elaborado para o estudo, apesar de aparecerem na fonte primária, mas de forma não sistemática.

As Juntas Comerciais foram reorganizadas⁸, com novo regulamento pelo Decreto n. 596, de 19 de julho de 1890. A Junta Comercial de São Paulo foi criada por esse decreto e seus distritos compreenderam os estados de São Paulo, Paraná e Goiás. Entre suas atribuições competiam os registros públicos do comércio, como o arquivamento de um exemplar dos contratos e distratos das sociedades comerciais, e dos estatutos das companhias ou sociedades anônimas. Os contratos, distratos e estatutos arquivados eram publicados semanalmente por meio de relações e editais na folha oficial do Estado em que a Junta tinha sede (BRASIL, 1890a, art. 12 e 29). Para fins dessa pesquisa, utilizaremos os registros na Junta Comercial de São Paulo, publicados mensalmente no Boletim da Diretoria da Indústria e Comércio entre 1911 e 1920 (DEIC/SACOP/SP).

Os registros de firmas ou razões comerciais eram regulados, no período de estudo da pesquisa, pelo Decreto n. 916, de 24 de outubro de 1890⁹. Segundo o decreto em seu décimo primeiro artigo, a inscrição no registro era facultativa e deveria conter a firma ou a razão, o nome dos sócios, a firma assinada por todas as pessoas com direito ao seu uso ou emprego, o reconhecimento por tabelião, o gênero de comércio, o domicílio, a data que iniciou a funcionar e do arquivamento do contrato social e a informação de existência de filiais (BRASIL, 1890b). Essas informações são importantes para o exame da evolução das atividades comerciais e manufatureiras em São Paulo nos anos 1910.

⁸ O Decreto n. 6.384, de 30 de novembro de 1876, que organiza as Juntas Comerciais, indicava que haveria Junta na capital do Império e nas cidades de Belém, São Luís, Fortaleza, Recife, Salvador e Porto Alegre. O da capital do Império compreenderia o município neutro e as províncias do Espírito Santo, Rio de Janeiro, São Paulo, Minas Gerais, Goiás e Mato Grosso (BRASIL, 1876).

⁹ O Decreto n. 93, de 20 de março de 1935, no artigo 28, indicava que o registro de firmas ou razões comerciais deveria ser feito em conformidade com o Decreto n. 916, de 24 de outubro de 1890, e as sociedades por quota de responsabilidade limitada pelo Decreto n. 3.708, de 10 de janeiro de 1919. Isso significa que o registro de firmas foi regulado, entre 1890 e 1935, pelo decreto de 1890, com a incorporação pela legislação brasileira das sociedades de responsabilidade limitada, em 1919 (BRASIL, 1935).

3. Comércio, indústria e empresas no estado de São Paulo, 1911-1920

As atividades econômicas do estado de São Paulo nos anos 1910 eram, em sua maioria, derivadas da atividade agrícola exportadora¹⁰. O comércio, entendido aqui como atividade de intermediação entre o produtor de bens agrícolas e manufaturados e o consumidor final (nacional ou estrangeiro), foi o grande responsável pela constituição de novas empresas no período. As atividades econômicas como “comércio de fazendas e armarinhos”, “comércio de secos e molhados”, “comissões e consignações”, “comércio de importação e exportação” de diversos produtos correspondiam à maioria dos registros de firmas na Junta Comercial de São Paulo. As firmas comerciais representaram 80,6% das firmas (4.767 de um total de 5.915) e 85,5% do capital total dos contratos comerciais registrados na Junta Comercial paulista entre 1911 e 1920. As empresas manufatureiras, por sua vez, foram responsáveis por 19,4% do número total de firmas e 14,5% do total de capital dos contratos da Junta Comercial, na década de 1910 (ver Tabela 1).

A análise da Tabela 1 fornece respostas a questões interessantes. Uma dessas questões é se os efeitos econômicos da Primeira Guerra Mundial foram diferenciados sobre as atividades econômicas comerciais e manufatureiras paulistas. O investimento em empresas manufatureiras foi afetado mais intensivamente do que em empresas comerciais entre 1913 e 1918. A participação relativa das empresas manufatureiras caiu abaixo da média em quantidade de firmas e capital total registrado na Junta Comercial na década de 1910. Uma das explicações possíveis para esses resultados é a maior restrição das importações de máquinas e equipamentos e matérias-primas do que a importação de bens de consumo entre 1914 e 1918, como afirma Warren Dean (1976). A redução da importação de bens de capital certamente afetou mais a indústria do que o comércio, que verificou um pequeno declínio na importação dos bens de consumo, que comercializava (DEAN, 1976, p. 96-99).

¹⁰ Em 1913, o estado de São Paulo representava mais de 69% da produção brasileira de café e em torno de 53% da produção mundial (DEIC/SACOP/SP, 1913, p. 381).

Tabela 1 – Número de firmas e valor do capital dos contratos comerciais registrados na Junta Comercial, estado de São Paulo, em unidade e mil réis correntes, 1911-1920

Ano	Número de Firmas Registradas				Capital das Firmas Registradas (em mil réis correntes)				
	Comer- ciais	Manufatu- reiras	Total	Distra- tos	Comer- ciais	%	Manufatu- reiras	%	Total
1911	412	141	553	254	28.361.772	73,4	10.332.435	26,7	38.634.207
1912	510	129	639	265	32.604.175	84,0	6.209.931	16,0	38.814.106
1913	299	57	356	173	16.151.871	86,3	2.566.500	13,7	18.718.371
1914	374	81	455	216	24.096.016	91,4	2.276.046	8,6	26.372.062
1915	365	81	446	258	16.037.158	85,9	2.622.100	14,1	18.659.258
1916	374	71	445	235	23.949.736	87,0	3.570.662	13,0	27.520.398
1917	444	95	539	229	35.061.277	90,9	3.488.847	9,1	38.550.124
1918	584	137	721	343	56.435.266	86,0	9.186.981	14,0	65.622.247
1919	759	172	931	419	115.045.028	86,8	17.472.964	13,2	132.517.992
1920	646	184	830	350	95.024.987	84,4	17.563.924	15,6	112.588.911
1911- 1920	4.767	1.148	5.915	2.742	442.767.286	85,5	75.290.390	14,5	517.997.676

FONTE: Tabela A.1, no Apêndice.

Entretanto, a redução relativa do número de firmas e do capital das manufaturas em relação ao comércio iniciou-se em 1912 e agravou-se a partir de 1913. Há uma crise na atividade econômica paulista a partir de 1913 e os efeitos da Primeira Guerra contribuíram para manter essa situação (o número anual de contratos comerciais de firmas registradas na Junta Comercial superou o de 1912 apenas em 1918). Assim, pode-se afirmar, como fez Dean (1976, p. 114), que a industrialização de São Paulo teria processado mais depressa se não tivesse havido guerra, mas também que a atividade econômica agregada paulista teria tido maior êxito sem o conflito mundial e que essa crise começou em 1913, antes do início da Primeira Guerra¹¹. Entre maio e setembro de 1913 não houve nenhum registro de firmas na Junta Comercial paulista¹². A crise nas atividades ligadas ao mercado interno (comercial e manufatureiro) paulista foi reflexo dos efeitos do comércio exterior, principalmente a diminuição das exportações do país e de São Paulo entre março e julho de 1913, em comparação ao mesmo período do ano anterior (ver Tabela 2).

¹¹ Essa afirmação não significa que em algumas atividades específicas não ocorreu crescimento, como foi o caso da produção e lucratividade da indústria de máquinas e equipamentos (MARSON, 2015) ou têxtil (FISHLOW, 1972; e VERSIANI e VERSIANI, 1977).

¹² Ver Tabela A.1, no Apêndice.

As exportações de sacas de café pelo porto de Santos aumentaram em 14,5% entre 1912 e 1913, mas o preço médio da saca caiu 19,2%, resultando na queda de 7,5% do valor exportado de café no período (DEIC/SACOP/SP, 1913, p. 604). O diretor da Indústria e Comércio de São Paulo, Paulo R. Pestana, no retrospecto econômico do estado, explicou a crise de 1913 como reflexo de uma crise mundial. Segundo o diretor, a guerra dos Bálcãs (que durou de outubro de 1912 a maio de 1913) afetou os mercados europeus, interrompendo a migração de capitais para o Brasil, restringindo as operações bancárias e de crédito e “a baixa do café mais agravou a situação, diminuindo as entradas de ouro. Em consequência dessas dificuldades, não poucas fábricas e casas comerciais foram obrigadas a liquidar; outras faliram” (DEIC/SACOP/SP, 1914, p. 3-5).

Tabela 2 – Exportações mensais de mercadorias pelo Brasil e estado de São Paulo, em libras correntes e mil réis ouro correntes, respectivamente, 1911-1913

Mês	Brasil			São Paulo	
	Exportações, em libras correntes			Exportações pelo porto de Santos, em mil réis ouro correntes	
	1911	1912	1913	1912	1913
Janeiro	4.148.757	5.797.711	7.761.486	24.801.196	38.548.289
Fevereiro	4.134.194	5.520.347	5.523.198	19.805.074	20.146.987
Março	4.480.161	5.764.737	4.355.081	14.786.269	11.007.201
Abril	4.138.701	4.403.357	3.475.230	14.195.039	5.443.110
Maio	4.510.598	4.102.880	3.268.118	13.855.041	8.788.269
Junho	3.735.154	4.914.475	2.991.687	19.411.481	9.511.798
Julho	4.615.953	5.562.972	3.461.780	24.816.052	13.428.838
Agosto	6.027.851	4.970.336	5.237.958	17.935.709	27.925.243
Setembro	7.739.788	7.423.566	6.179.019	36.351.222	33.622.276
Outubro	8.692.030	10.341.777	8.528.042	55.141.992	48.130.355
Novembro	6.950.084	7.165.789	7.158.097	29.819.915	39.273.328
Dezembro	7.665.621	8.681.196	6.672.596	43.235.113	34.711.402
Total	66.838.892	74.649.143	64.612.292	314.154.103	290.537.096

FONTE: DEIC/SACOP/SP, 1913, p. 588, 602.

A partir da análise da conjuntura econômica de São Paulo nos anos 1910, medida pelo registro de contratos de empresas por ano, pode-se concluir que a década iniciou-se com uma forte expansão econômica nos dois primeiros anos, mas a partir de 1913 tem início um período de crise, decorrente de um efeito econômico mundial com origem na guerra dos Bálcãs. Apesar de uma ligeira recuperação nos primeiros meses de

1914, o início da Primeira Guerra Mundial, no final de julho desse ano, intensificou a crise internacional, com diminuição de fluxo de capital e comércio, que afetou a atividade econômica interna de São Paulo. Pela Tabela 3 é possível visualizar o índice da evolução do capital registrado na Junta Comercial ao longo da década, em valores reais, em mil réis e libras esterlinas, respectivamente.

Tabela 3 – Índice do valor real do capital registrado nos contratos comerciais na Junta Comercial, estado de São Paulo, 1911-1920

Ano	Capital das Firmas Registradas (em mil réis constantes de 1913)			Capital das Firmas Registradas (em libras esterlinas constantes de 1913)		
	Firmas Comerciais Índice	Firmas Manufatureiras Índice	Capital Total Índice	Firmas Comerciais Índice	Firmas Manufatureiras Índice	Capital Total Índice
1911	94	180	108	91	175	105
1912	100	100	100	100	100	100
1913	56	47	54	49	41	48
1914	96	48	88	71	34	65
1915	57	49	55	31	27	31
1916	69	54	67	34	27	32
1917	94	49	86	40	21	37
1918	140	119	136	59	51	58
1919	262	209	253	123	98	119
1920	181	176	180	88	80	87

FONTE: Tabela A.3, do Apêndice.

Apesar da Tabela 3 apresentar a evolução do índice do capital real com intensidades diferentes, decorrentes dos efeitos monetários atrelados à moeda local e a referência estrangeira na época, a tendência do valor dos contratos registrados na Junta Comercial, utilizada como aproximação dos investimentos na atividade econômica paulista, comercial e manufatureira, foi a mesma. Do ponto de vista geral dos registros de contratos de firmas, depois da crise de 1913 e da tentativa de recuperação no início de 1914, ao longo dos anos de guerra, o valor do capital registrado permaneceu abaixo de 1912 até 1918/19. Houve queda no investimento da atividade econômica paulista entre 1913 e 1918. Entretanto, os efeitos foram diferentes para o setor manufatureiro e comercial. As empresas industriais têm queda no valor de registros de contratos já em 1912, tendo uma diminuição maior nos anos de conflito mundial do que as firmas comerciais. Essas últimas apresentaram recuperação mais rápida.

Como é possível explicar essa diferença entre empresas comerciais e manufatureiras? As empresas industriais eram mais dependentes do exterior do que as comerciais. Com a crise no comércio exterior, o novo empreendimento no setor comercial direcionou sua atividade para o mercado interno. Nesses anos aparecem vários investimentos com objeto de negócio atrelado ao mercado local, como “secos, molhados e gêneros do país”, “farmácias”, “padarias e confeitarias”, “fazendas, armarinhos e ferragens”, “exploração agrícola de sítios e comércio de mercadorias nacionais e estrangeiras”, “exploração de hotel, bar e restaurante, livraria, papelaria”, comércio de chapéus, calçados, tecidos, roupas, vinhos, bebidas em geral, laticínios, gêneros alimentícios, fumo, charuto, cigarros, cal, cimento, tintas e materiais para construção e vários outros produtos.

Houve substituição da atividade comercial externa pela atividade comercial interna e uma parte dessa substituição foi realizada pelos próprios importadores. Esses agentes comerciais tinham uma posição estratégica na estrutura do comércio paulista na década de 1910, com acesso ao crédito, conhecimento do mercado e dos canais de distribuição do produto final. Os importadores eram comerciantes que além de comprar e vender produtos estrangeiros também comercializavam produtos brasileiros já que “o fabricante nacional distribuía tipicamente seus produtos através de importadores, e não de atacadistas” (DEAN, 1976, p. 28). Dessa forma, os comerciantes de produtos externos, ou importadores, se adaptaram às mudanças no comércio ao longo da década de 1910.

O motivo da mudança das atividades comerciais para os produtos internos fica mais evidente quando se analisa a evolução do comércio exterior de São Paulo. A Tabela 4 apresenta os valores e índices reais de exportação e importação de mercadorias do estado de São Paulo, pelo porto de Santos, ao longo da década de 1910. A queda no valor das exportações ocorreu entre 1912 e 1913 e o início da recuperação se deu apenas em 1919. Essa mudança de tendência é explicada pela recuperação do preço do café e pela alta da taxa cambial, sendo o café, a carne congelada e os frutos oleaginosos, como mamona e caroço de algodão, os principais produtos exportados pelo estado em 1919 (DEIC/SACOP/SP, 1919, p. 523-524). Entretanto, o valor real das exportações não voltou ao patamar de 1912 até o final da década.

Com relação ao comércio importador, após o pico de importações em 1913, iniciou uma queda no valor real de importações até 1918. Em 1919, o início da recuperação das importações foi com aumento relativo das importações de aço e ferro em bruto e em manufaturas diversas e máquinas para lavoura e indústria e outras máquinas, aparelhos e utensílios diversos, revelando a necessidade do estado de ampliar sua capacidade instalada e de “mercadorias estrangeiras indispensáveis ao nosso progresso econômico”, como carvão de pedra, querosene, cimento e trilhos (DEIC/SACOP/SP, 1919, p. 525, 565). De qualquer forma, até 1920 os valores das importações não chegaram ao patamar de 1913.

O valor do capital registrado na Junta Comercial de São Paulo das firmas comerciais tem uma recuperação mais rápida, com início em 1916, do que o comércio exterior, em 1919 (ver Tabela 3 e 4), indicando que o investimento no setor comercial foi incentivado pelo mercado interno.

Tabela 4 – Comércio exterior do estado de São Paulo, pelo Porto de Santos, em libras esterlinas constantes de 1913 e índice, 1910-1920

Ano	Exportações		Importações		Saldo Comercial	
	Valor	Índice	Valor	Índice	Valor	Índice
1910	21.231.692	59	9.728.774	58	11.502.918	61
1911	34.192.517	96	13.654.212	82	20.538.305	108
1912	35.694.868	100	16.745.267	100	18.949.601	100
1913	32.685.014	92	18.206.777	109	14.478.237	76
1914	21.350.527	60	8.426.314	50	12.924.213	68
1915	19.631.881	55	6.573.356	39	13.058.525	69
1916	15.219.676	43	6.705.938	40	8.513.738	45
1917	10.665.386	30	5.825.728	35	4.839.658	26
1918	8.697.985	24	5.981.091	36	2.716.893	14
1919	25.377.115	71	8.778.734	52	16.598.380	88
1920	16.851.360	47	11.657.847	70	5.193.514	27

FONTE: Tabela A.4, no Apêndice.

NOTA: Os valores de libra esterlina da Tabela A.4 foram deflacionados pelo índice de preço por atacado do Reino Unido de MITCHELL, 2007, p. 957.

A queda acentuada das importações, a partir de 1914, também incentivou sua substituição pela produção de manufaturas nacionais. Com crise, a partir do segundo semestre de 1913, que fez com que “muitas fábricas fecha[ssem] ou fali[ssem]; outras diminuiram sua atividade, dispensando milhares de operários” (DEIC/SACOP/SP,

1915, p. 332); em 1916 o investimento industrial indicava recuperação, com o aumento do valor real dos contratos registrados na Junta Comercial (ver Tabela 3).

A produção industrial física teve recuperação já em 1915. Com a exceção da produção de cerveja, houve crescimento da produção dos quatro principais produtos industriais do estado, em relação a 1914¹³, sendo 33,4% nas unidades de chapéus, 32,6% nos pares de calçados e 63,6% nos metros de tecidos de algodão (DEIC/SACOP/SP, 1916, p. 385-386; 1917, p. 122-124). Esse aumento da produção nacional de bens manufaturados ocorreu devido ao elevado preço de produtos estrangeiros, com a diminuição da oferta e dificuldades com o transporte marítimo durante a guerra (DEIC/SACOP/SP, 1918, p. 137).

Além da intensificação de bens que já eram produzidos, como tecidos, principalmente de lã, e chapéus, houve diversificação na produção, principalmente de matérias-primas, como lubrificantes e produtos químicos. Entretanto, nos setores tradicionais de tecidos e chapéus, “o número de fábricas fundadas é pequeno, bem como o capital empastado. O aumento havido foi causado pelo grande desenvolvimento dado às fábricas que já existiam antes da guerra e não às que foram estabelecidas ultimamente” (DEIC/SACOP/SP, 1918, p. 137). A produção física dos principais produtos industriais cresceu 110,1% em metros de tecidos de algodão, 90% em pares de calçados e 28,4% nas unidades de chapéus entre 1914 e 1918, mas a indústria de cerveja teve queda de 13,4% na produção entre 1915 e 1918 (DEIC/SACOP/SP, 1916, p. 385; 1921, p. 4-5). Segundo o diretor de Indústria e Comércio, além das indústrias tradicionais, contribuíram para o “progresso fabril do Estado a de artefatos de metal, a de máquinas agrícolas, a de móveis, a de vidros, a de papel, a de cordas e barbantes, etc.” (DEIC/SACOP/SP, 1918, p. 386).

A Tabela 5 apresenta a evolução do valor da produção industrial do estado ao longo da década de 1910. A recuperação do valor real da produção industrial ocorreu a partir de 1916, com relativa aceleração nos anos finais da década. O valor da produção industrial do estado cresceu 36,9% entre 1914 e 1918 e 77,7% entre 1911 e 1920. Nos anos de guerra o valor da produção industrial de São Paulo cresceu mais rápido (6,5%

¹³ O aumento na produção foi o seguinte entre 1914 e 1915: de 1.856.416 para 2.477.253 unidades de chapéus; de 3.667.671 para 4.865.021 pares de calçados; e de 69.985.344 para 114.491.748 metros de tecidos de algodão.

em média ao ano entre 1914 e 1918) do que ao longo de toda a década (5,9% em média ao ano entre 1911 e 1920). Apesar do crescimento na produção, é possível que sem a guerra, e os efeitos negativos no investimento industrial (revelado pela queda no número firmas e no valor do capital das indústrias paulistas registradas na Junta Comercial) entre 1913 e 1918, a produção pudesse ter sido maior ao longo da década, com a ampliação da capacidade potencial normal.

Tabela 5 – Valor da produção industrial, estado de São Paulo, 1910-1920

Ano	Valor da produção (em contos de réis correntes)	Valor da produção (em contos de réis constantes de 1913)	
		Valor	Índice
1910	189.370	170.630	73
1911	210.885	232.376	100
1912	253.749	234.752	101
1913	232.201	232.201	100
1914	212.231	254.972	110
1915	274.147	252.946	109
1916	358.911	282.877	122
1917	562.381	312.836	135
1918	556.801	349.009	150
1919	712.662	433.359	187
1920	775.915	413.026	178

FONTE: DEIC/SAIC/SP, 1937, p. 290.

NOTA: Os valores correntes foram deflacionados pelo nível de preço de produtos industriais de MALAN *et al*, 1977, p. 516.

A Tabela 6 relata a capacidade instalada ou o número de estabelecimentos industriais (oficinas e fábricas) do estado de São Paulo, por ramo industrial e localização (capital ou interior) em 1915. Nesse ano, havia 7.681 estabelecimentos industriais (contando os engenhos espalhados pelo interior do estado). A capital do estado, São Paulo, concentrava 21% desses estabelecimentos. Alguns produtos industriais se destacavam pela produção na capital do estado, como chapéus, luvas, refino de açúcar, conservas, cordas e barbantes e produção de máquinas. Outros, como calçados, açúcar, massas alimentícias, biscoitos, doces, cereais, farinha e polvilho, laticínios, vinagre, cerveja, bebidas, vassouras e escovas, arreios, outros produtos de couro, artigos de metal e produtos de madeira tinham sua produção mais presente no interior do estado.

Entre 1915 e 1917, a maior ampliação no número de estabelecimentos foi nos ramos de tipografias, calçados, produtos químicos, beneficiamento e moagem de cereais e fundições, indicando que essas indústrias tiveram maior investimento no período (DEIC/SACOP/SP, 1918, p. 137-149). O crescimento no número de firmas industriais e no valor do capital registrado na Junta Comercial intensificou o processo de diversificação industrial a partir de 1918, com destaque especial para os ramos de produtos químicos, mecânicos e de fundição, além dos tradicionais tecidos, calçados e bebidas.

Tabela 6 – Estabelecimentos industriais, estado de São Paulo, 1915

Oficinas e fábricas de	Na capital		No interior		Total Número
	Número	%	Número	%	
Tecidos	34	53,1	30	46,9	64
Chapéus	249	92,6	20	7,4	269
Fitas e rendas	5	62,5	3	37,5	8
Calçados	21	31,8	45	68,2	66
Meias	13	61,9	8	38,1	21
Camisas	12	60,0	8	40,0	20
Luvas	4	100,0	0	0,0	4
Açúcar (Engenhos e engenhocas)	0	0,0	796	100,0	796
Refinação de açúcar	271	87,7	38	12,3	309
Massas alimentícias	34	15,6	184	84,4	218
Conservas	23	85,2	4	14,8	27
Biscoitos	12	11,7	91	88,3	103
Doces	29	16,7	145	83,3	174
Moagem de cereais	9	1,7	532	98,3	541
Farinha e polvilho	5	2,2	226	97,8	231
Laticínios	0	0,0	53	100,0	53
Vinagres	2	5,9	32	94,1	34
Cerveja	11	4,1	259	95,9	270
Bebidas	31	15,5	169	84,5	200
Vassouras e escovas	5	26,3	14	73,7	19
Móveis e decorações	129	42,4	175	57,6	304
Cordas e barbante	13	81,3	3	18,8	16
Malas e bolsas	38	67,9	18	32,1	56
Arreios	38	15,3	210	84,7	248
Curtumes	9	11,5	69	88,5	78
Papel e papelão	2	66,7	1	33,3	3
Artigos de metal	1	14,3	6	85,7	7
Máquinas	50	76,9	15	23,1	65
Fundição	31	50,0	31	50,0	62
Serrarias e carpintarias	41	7,3	517	92,7	558
Ladrilhos, canos e tijolos	246	25,3	726	74,7	972
Cal	0	0,0	47	100,0	47
Carros e carroças	104	27,2	279	72,8	383
Oficinas de Estrada de Ferro	0	0,0	18	100,0	18

Fósforos	3	25,0	9	75,0	12
Explosivos e pólvoras	8	14,5	47	85,5	55
Sabão	25	12,8	170	87,2	195
Velas	9	47,4	10	52,6	19
Óleos e resinas	23	76,7	7	23,3	30
Tintas	6	66,7	3	33,3	9
Produtos químicos	11	61,1	7	38,9	18
Produtos farmacêuticos	0	0,0	9	100,0	9
Fumo	31	19,6	127	80,4	158
Diversos	24	2,6	908	97,4	932
Total	1.612	21,0	6.069	79,0	7.681

FONTE: DEIC/SACOP/SP, 1916, p. 208-217.

A diversificação foi importante para o desenvolvimento industrial paulista nos anos 1920, como demonstrado pela citação de Paulo Pestana a seguir:

Ademais das indústrias citadas, prosperam no Estado as de artefatos de metal, máquinas agrícolas, móveis, cordas e barbantes, etc. A metalurgia e a cerâmica contam estabelecimentos de grande importância [...] Hoje [1922], os produtos das manufaturas paulistas são conhecidos e estimados em todo o Brasil. [...] E ultimamente começou a dirigir-se para a Argentina e o Uruguai, como demonstração do progresso econômico do povo paulista (DEIC/SACOP/SP, 1922, p. 217).

Apesar dessas características positivas, como foi a evolução das empresas paulistas em termos de tamanho e tipo de organização na década de 1910? As mudanças decorrentes dos efeitos da guerra sobre o comércio exterior teriam ampliado e direcionado a produção para o mercado interno ao ponto de afetar a estrutura da firma?

O exame da Tabela 7 auxilia na resposta a essas questões. Houve queda no tamanho médio da empresa entre 1911 e 1913, medido pelo valor do capital médio por firma registrada na Junta Comercial, recuperação em 1914, mas nova queda entre 1914 e 1916, período que o tamanho da empresa aumentou até 1919. Entre 1912 e 1918, pelo indicador mais otimista, o tamanho médio da empresa registrada estava abaixo do início da década. A restrição às importações de máquinas e matérias-primas estrangeiras foi mais importante do que o efeito de direcionamento da demanda para a produção interna na determinação do tamanho da empresa paulista nos anos iniciais da década. A empresa industrial foi mais afetada na diminuição do tamanho do que a empresa comercial. A recuperação da última também foi mais rápida.

Tabela 7 – Índice do valor real do capital médio registrado por firma na Junta Comercial, estado de São Paulo, 1911-1920

Ano	Capital médio por Firma Registrada (em mil réis constantes de 1913)			Capital médio por Firma Registrada (em libras esterlinas constantes de 1913)		
	Firma Comercial	Firma Manufatureira	Capital Total	Firma Comercial	Firma Manufatureira	Capital Total
	Índice	Índice	Índice	Índice	Índice	Índice
1911	116	164	124	113	160	121
1912	100	100	100	100	100	100
1913	95	105	98	84	92	86
1914	131	76	124	97	55	92
1915	79	77	79	44	42	44
1916	95	99	96	46	48	47
1917	108	66	103	46	28	43
1918	122	112	121	52	48	51
1919	176	157	174	83	73	82
1920	143	123	139	70	56	67

FONTE: Tabela A.5, do Apêndice.

Assim, entre 1912 e 1918 a maioria das firmas constituídas em São Paulo apresentava característica de média e pequena empresa, com organização mais simples e com propriedade familiar ou com sociedade entre conhecidos. Essas características não indicam menor eficiência e resultado econômico, como discutido na seção anterior, mas pelo contrário, já que a recuperação da crise inicial da década foi potencializada por ramos comerciais e industriais mais adeptos à especialização flexível do que a produção em massa e de fluxo contínuo. Entretanto, fica claro que o fenômeno relatado por Chandler (1977) de transição da pequena empresa familiar para a grande empresa gerencial, ou seja, a formação do capitalismo gerencial nos Estados Unidos entre o final do século XIX e início do século XX, não ocorreu em São Paulo na década de 1910. A maior parte das novas firmas que foram fundadas era de tamanho menor e estavam ligadas a ramos que se adaptavam mais a especialização flexível, como o de mecânica, metalurgia e produtos químicos na manufatura, e o comércio local.

A lógica da produção dessas novas empresas era a manufatura e comercialização de produtos de qualidade, que se destinam a mercados segmentados e locais, com características específicas, que não possibilitavam a produção em massa.

Para essas empresas a mão de obra qualificada foi mais importante do que o volume do capital, o que explica a relativa facilidade de entrada e saída do mercado.

Nos setores que exigiam maior intensidade de capital, como os têxteis e outros ramos tradicionais, o crescimento da produção ocorreu, em sua maioria, com a capacidade instalada no período anterior a crise de 1913, como já examinado. O estado de São Paulo tinha grandes empresas em 1920. Essas companhias eram geralmente sociedades anônimas e negociavam suas ações na bolsa de valores de São Paulo. As maiores empresas eram as Estradas de Ferro¹⁴, seguidas pelas empresas de Tração, Força e Luz, Água e Esgotos e Navegação, Viação e Transporte, ou seja, as grandes empresas de serviços públicos. No mesmo patamar das últimas estavam as companhias de Fiação, Tecidos, Estamparia e Tecelagem, Fabricação de Cerveja e as Cias. Industriais, Agrícolas, Pastoril, Frigorífica e Territorial. Um pouco menos intensivas em capital eram as empresas de Moagem, Armazéns Gerais, Jornais e Artes Gráficas, Construção, Materiais e Cerâmicas, Curtumes, Seguros, Vidros, Seguros, Melhoramentos, Louças e Vidros e Chapéus. Na classificação Indústrias Diversas da relação de companhias com negócios na bolsa de valores apareciam três grandes empresas do ramo de metalurgia e mecânica¹⁵ (DEIC/SACOP/SP, 1920, p. 237-247). As maiores empresas do estado de São Paulo apresentavam tamanho muito menor do que as maiores empresas industriais do mundo, principalmente dos Estados Unidos, Reino Unido, Alemanha e França na década de 1910¹⁶.

¹⁴ As maiores Companhias do estado eram a Paulista com 100.000 contos de réis (22,2 milhões de dólares) e a Mogiana com 80.000 contos de réis (17,7 milhões de dólares) de capital em 1920 (DEIC/SACOP/SP, 1920, p. 238). As maiores Estradas de Ferros dos Estados Unidos eram a Pennsylvania com 2.663 milhões de dólares e a Southern Pacific (incluindo a Central Pacific) com 1.788 milhões de dólares em ativos em 1917 (CHANDLER, 1977, p. 513). Os valores em contos de réis foram convertidos em dólares pela taxa de câmbio de ABREU (1990, p. 396).

¹⁵ A Mecânica e Importadora de São Paulo com 5.000 contos de réis (1,1 milhão de dólares) de capital (DEIC/SACOP/SP, 1920, p. 244) e 46.611 contos de réis (10,4 milhões de dólares) em ativos em 1920 (MARSON, 2015); a Mac Hardy com 980 contos de réis (217 mil dólares) e a Brasileira de Metalurgia com 300 contos de réis (66 mil dólares) em 1920 (DEIC/SACOP/SP, 1920, p. 244). As maiores produtoras de máquinas agrícolas dos Estados Unidos eram a International Harvester Co. com 264,7 milhões de dólares e a Deere & Co. com 69,9 milhões de dólares em ativos em 1917 (CHANDLER, 1977, p.510). Os valores em contos de réis foram convertidos em dólares pela taxa de câmbio de ABREU (1990, p. 396).

¹⁶ Ver HANNAH, 1996, p. 116-119; CHANDLER, 1977, p. 503-513; VALDALISO e LÓPEZ, 2007, p. 267-282 e DEIC/SACOP/SP, 1920, p. 237-247.

4. Conclusões

Depois de examinar a evolução das empresas no comércio e indústria no estado de São Paulo entre 1911 e 1920, a partir de agora serão apresentados os principais resultados e contribuições do artigo.

A atividade comercial foi a grande responsável pelo investimento produtivo na economia paulista na década de 1910. O investimento no setor manufatureiro representou 19,4% do número total de novas firmas e 14,5% do capital total registrado na Junta Comercial entre 1911 e 1920. A manufatura foi mais afetada pelos efeitos restritos das guerras do período, principalmente pela queda na importação de máquinas e equipamentos e matérias primas, do que as empresas comerciais, que importavam bens de consumo.

A crise no investimento na economia paulista tem início em maio de 1913 e foi reflexo da crise econômica internacional decorrente da Guerra dos Bálcãs que diminuiu o fluxo de capitais e crédito e o preço do café, impactando em queda relativa das exportações a partir de março de 1913. Apesar de uma ligeira recuperação nos primeiros meses de 1914, o início da Primeira Guerra Mundial, no final de julho desse ano, intensificou a crise internacional, com diminuição de fluxo de capital e comércio, que afetou o investimento na atividade econômica (comércio e manufatura) interna de São Paulo entre 1913 e 1918.

Assim, concordamos com os autores que fizeram análises pessimistas sobre o investimento na indústria brasileira e paulista para o período, como Suzigan (2000) e Dean (1976), acrescentando inclusive que os efeitos nos investimentos industriais foram piores do que nas atividades comerciais, apesar dessas também serem afetadas. A atividade econômica agregada paulista teria tido maior êxito sem o conflito mundial porque poderia ter ampliado sua capacidade econômica potencial, tanto industrial, como comercial.

Ocorreu aumento na produção com substituição da atividade externa pela atividade comercial e industrial interna, ou seja, substituição do comércio externo pelo interno e substituição de importações de mercadorias pelas manufaturadas nacionais. O valor da produção industrial de São Paulo nos anos de guerra cresceu mais rápido (6,5%

em média ao ano entre 1914 e 1918) do que ao longo de toda a década (5,9% em média ao ano entre 1911 e 1920). Assim, concordamos com Fishlow (1972), Cano (1975), Silva (1976) e Versiani e Versiani (1977) que afirmaram que a guerra foi importante para demanda interna e que houve substituição de importações, principalmente com a capacidade instalada no período anterior a guerra.

O crescimento da produção com capacidade existente ocorreu, principalmente, em setores tradicionais, como os têxteis. Entretanto, houve diversificação da produção industrial do estado, com novas firmas, notadamente em setores como os de tipografias, calçados, produtos químicos, fundições e mecânica. Com a escassez de matérias-primas e equipamentos, decorrente da restrição externa, houve um esforço de diversificação industrial para esses setores. Pelas evidências levantadas no artigo, para São Paulo, não é possível concordar com Suzigan ao afirmar “que durante a guerra não houve nenhum desenvolvimento significativo na produção interna de insumos básicos [...] ou na produção de bens de capital” (SUZIGAN, 2000, p. 59).

A maioria das firmas constituídas em São Paulo apresentava características de média e pequena empresa, com organização simples e com propriedade familiar ou com sociedade entre conhecidos na década de 1910. A recuperação da crise inicial da década foi potencializada por ramos comerciais e industriais mais adeptos a especialização flexível do que a produção em massa e de fluxo contínuo, como o de mecânica, metalúrgica e produtos químicos na manufatura, e o comércio local. Apesar da importância da Primeira Guerra para a demanda interna, não ocorreu nenhum processo de transição da pequena empresa familiar para a grande empresa gerencial, já que para isso haveria a necessidade de integração do mercado interno nacional, que iniciou, segundo Cano (1985), na década de 1930. Entretanto, São Paulo já apresentava algumas grandes empresas em sociedade anônima em 1920, que apesar de terem ações negociadas na bolsa de valores eram controladas por uma pequena diretoria e também por famílias.

5. Referências

ABREU, Marcelo de Paiva *et al* (1990). *A ordem do progresso: cem anos de política econômica republicana, 1889-1989*. Rio de Janeiro: Campus.

- BAER, Werner (1966). *A industrialização e o Desenvolvimento Econômico do Brasil*. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas.
- BLACKFORD, Mansel G (1991). “Small Business in America: A Historiographic Survey”. *Business History Review*, 65, 1-26.
- BRASIL (2002). *Constituição federal, código comercial, código tributário nacional*. 4^a. ed. ver., atual. e ampl. – São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2002.
- BRASIL (1976). *Decreto n. 6.384*, de 30 de novembro de 1876.
- BRASIL (1890a). *Decreto n. 596*, de 19 de julho de 1890.
- BRASIL (1890b). *Decreto n. 916*, de 24 de outubro de 1890.
- BRASIL (1935). *Decreto n. 93*, de 20 de março de 1935.
- CANO, Wilson (1975). *Raízes da concentração industrial em São Paulo*. Tese de doutorado, UNICAMP, Campinas.
- CANO, Wilson (1985). *Desequilíbrios regionais e concentração industrial no Brasil: 1930-1970*. São Paulo: Global; Campinas: Editora da Universidade Estadual de Campinas.
- CHANDLER JR. Alfred D. (1977). *The visible hand: The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge, Massachusetts and London. The Belknap Press of Harvard University Press.
- CHANDLER JR. Alfred D. (1990). *Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism*. Cambridge, Massachusetts and London. Harvard University Press.
- COLLI, Andrea (2003). *The History of Family Business, 1850-2000*. Cambridge, United Kingdom. Cambridge University Press.
- DEAN, Warren (1976). *A industrialização de São Paulo (1880-1945)*. São Paulo: Difel.
- DEIC/SACOP/SP. *Boletim da Diretoria de Indústria e Comércio*, 1911-1922.
- DEIC/SAIC/SP. *Estatística Industrial do Estado de São Paulo*, 1928-1937, 1938-1939.
- ELBAUM, Bernard; LAZONICK, William (1986). *The Decline of the British Economy*, Oxford. Clarendon Press.
- FISHLOW, Albert. (1972) “Origens e conseqüências da substituição de importações no Brasil”. *Estudos Econômicos*. São Paulo, v. 2, n. 6.
- HANNAH, Leslie (1990). “La evolución de las grandes empresas en el siglo XX: un análisis comparativo”. *Revista de Historia Industrial*. Barcelona, 10, p. 93-125.

- KINDLEBERGER, Charles P. (1976). “Technical Education and the French Entrepreneur”. In: CARTER II, E. C.; FORSTER, R.; MOODY, J. N. (eds.). *Enterprise and Entrepreneur in Nineteenth-Century France*. Baltimore. John Hopkins University Press.
- LANDES, David L. (1949). “French Entrepreneurship and Industrial Growth in the Nineteenth Century”. *Journal of Economic History*, 9 (1), p. 45-61.
- LANDES, David L. (2007). *Dinastias: esplendores e infortúnios das grandes famílias empresariais*. Rio de Janeiro. Elsevier.
- LEVY, Maria Bárbara (1994). *A indústria do Rio de Janeiro através de suas sociedades anônimas*. Rio de Janeiro: Editora UFRJ.
- LUZ, Nícia Vilela (1961). *A luta pela industrialização do Brasil, 1808 a 1930*. São Paulo: Difusão Europeia do Livro.
- MALAN, Pedro S.; BONELLI, Regis; ABREU, Marcelo de P.; PEREIRA, José Eduardo de C. (1977). *Política econômica externa e industrialização no Brasil (1939-1952)*. Rio de Janeiro: IPEA/INPES.
- MARSON, Michel Deliberali (2015). “A industrialização brasileira antes de 1930: uma contribuição sobre a evolução da indústria de máquinas e equipamentos no estado de São Paulo, 1900-1920”. *Estudos Econômicos*, no prelo.
- MITCHELL, Brian R. (2007). *International Historical Statistics. Europe, 1750-2005*. 6^a. ed. Londres: Palgrave Macmillan.
- MTIC (1946). “Sociedades Mercantis autorizadas a funcionar no Brasil, 1808-1946”, Departamento Nacional da Indústria e Comércio.
- PENROSE, Edith (2006). *A teoria do crescimento da firma*. Campinas, SP: Editora da Unicamp.
- PRADO JR., Caio (1959). *História Econômica do Brasil*. São Paulo: Editora Brasiliense.
- SCHUMPETER, Joseph A (1942). *Capitalism, Socialism and Democracy*. Nova Iorque. Harper & Brothers.
- SILVA, Sérgio (1976). *Expansão cafeeira e origem da indústria no Brasil*. São Paulo: Alfa Omega.
- SIMONSEN, Roberto (1939). *A evolução industrial do Brasil*. São Paulo: FIESP.

- STEIN, Stanley J. (1979). *Origens e evolução da indústria têxtil no Brasil, 1850-1950*. Rio de Janeiro: Campus.
- SUZIGAN, Wilson (2000). *Indústria Brasileira. Origem e desenvolvimento*. 2^a ed., São Paulo: Huicitec/Unicamp.
- VALDALISO, Jesús Maria; LÓPEZ, Santiago (2007). *Historia económica de la empresa*. Barcelona. Crítica.
- VERSIANI, Flávio Rabelo; VERSIANI, Maria Teresa (1977). A indústria brasileira antes de 1930: uma contribuição. In: VERSIANI, Flávio Rabelo; MENDONÇA DE BARROS, José Roberto. *Formação econômica do Brasil: período republicano*. São Paulo: Saraiva.
- VILLELA, Anibal Villanova; SUZIGAN, Wilson (1973). *Política do Governo e Crescimento da Economia Brasileira, 1889-1945*. Rio de Janeiro: IPEA/INPES.

Apêndice

Tabela A.1 – Contratos Comerciais de firmas registradas na Junta Comercial, estado de São Paulo, por mês, 1911-1920 (em mil-réis correntes)

Mês/ Ano	Número de Firms Registradas				Capital das Firms Registradas (em mil réis)		
	Firms Comerciais	Firms Manufatureiras	Total de Firms	Distratos	Capital de Firms Comerciais	Capital de Firms Manufatureiras	Capital Total
jan/11	50	17	67	30	2.208.500	2.372.000	4.580.500
fev/11	36	11	47	26	3.016.833	470.000	3.486.833
mar/11	51	14	65	27	3.459.600	608.500	4.068.100
abr/11	37	13	50	33	3.337.943	683.500	4.021.443
mai/11	30	7	37	16	1.726.847	402.639	2.069.486
jun/11	24	12	36	14	939.179	355.000	1.294.179
jul/11	48	13	61	25	3.231.153	935.000	4.166.153
ago/11	41	14	55	21	4.401.122	447.499	4.848.621
set/11	18	17	35	19	441.300	1.339.297	1.780.597
out/11	15	7	22	19	1.542.500	1.793.000	3.335.500
nov/11	25	7	32	11	691.531	606.000	1.297.531
dez/11	37	9	46	13	3.365.264	320.000	3.685.264
jan/12	44	15	59	31	3.067.206	1.038.500	4.105.706
fev/12	44	2	46	24	4.558.500	90.000	4.648.500
mar/12	61	11	72	28	2.635.971	593.817	3.229.788
abr/12	37	13	50	19	3.341.500	334.077	3.675.577
mai/12	50	11	61	19	3.327.714	661.500	3.989.214
jun/12	46	6	52	14	2.415.500	340.700	2.756.200
jul/12	41	17	58	29	3.554.139	511.000	4.065.139
ago/12	40	18	58	23	1.250.000	792.000	2.042.000
set/12	32	14	46	17	1.804.000	763.818	2.567.818
out/12	47	9	56	23	3.050.050	217.519	3.267.569
nov/12	68	13	81	38	3.599.595	867.000	4.466.595
dez/12							
jan/13	69	8	77	27	3.564.385	189.500	3.753.885
fev/13	58	13	71	32	4.142.836	498.000	4.640.836
mar/13	59	16	75	26	1.867.750	797.000	2.664.750
abr/13	65	10	75	36	3.243.800	393.000	3.636.800
out/13	48	10	58	52	3.333.100	689.000	4.022.100
nov/13							
jan/14	27	4	31	18	759.324	39.862	799.186
fev/14	121	26	147	35	10.927.890	689.200	11.617.090

Mês/ Ano	Número de Firmas Registradas				Capital das Firmas Registradas (em mil reais)		
	Firmas Comerciais	Firmas Manufatureiras	Total de Firmas	Distratos	Capital de Firmas Comerciais	Capital de Firmas Manufatureiras	Capital Total
mar/14	51	7	58	28	3.396.015	133.716	3.529.731
abr/14	43	9	52	23	2.675.366	168.837	2.844.203
mai/14	43	9	52	28	2.273.525	285.000	2.558.525
jul/14	33	11	44	33	1.362.013	364.000	1.726.013
ago/14	30	4	34	23	1.641.313	158.000	1.799.313
dez/14	26	11	37	28	1.060.570	437.431	1.498.001
jan/15	44	4	48	25	3.059.500	262.000	3.321.500
fev/15	36	15	51	23	956.000	322.100	1.278.100
mar/15	45	11	56	38	2.857.615	291.000	3.148.615
abr/15	29	5	34	20	893.400	127.000	1.020.400
mai/15	34	6	40	19	918.500	240.000	1.158.500
jul/15	32	5	37	23	1.879.452	255.500	2.134.952
ago/15	32	12	44	29	1.052.226	458.000	1.510.226
set/15	32	6	38	23	1.393.200	72.000	1.465.200
out/15	35	7	42	19	769.265	239.000	1.008.265
nov/15	15	3	18	13	447.200	64.000	511.200
dez/15	31	7	38	26	1.810.800	291.500	2.102.300
jan/16	47	8	55	31	3.005.000	687.500	3.692.500
fev/16	43	4	47	32	1.833.106	252.000	2.085.106
mar/16	45	7	52	25	4.527.282	240.000	4.767.282
abr/16	40	6	46	29	3.034.973	82.000	3.116.973
mai/16	34	9	43	11	969.521	135.500	1.105.021
jun/16	32	5	37	19	1.547.500	175.000	1.722.500
ago/16	36	9	45	21	1.339.555	253.162	1.592.717
set/16	35	5	40	25	3.443.500	1.030.000	4.473.500
out/16	35	8	43	17	2.872.501	193.000	3.065.501
nov/16	27	10	37	25	1.376.798	522.500	1.899.298
jan/17	54	21	75	0	6.236.178	1.134.000	7.370.178
fev/17	63	7	70	33	8.600.271	260.586	8.860.857
mar/17	50	12	62	25	2.022.107	526.224	2.548.331
abr/17	33	6	39	24	1.991.400	84.500	2.075.900
mai/17	35	8	43	20	2.892.000	256.700	3.148.700
jun/17	38	6	44	18	2.284.792	147.000	2.431.792
jul/17	34	8	42	18	1.234.627	153.437	1.388.064
ago/17	37	9	46	20	2.612.387	180.000	2.792.387
set/17	35	7	42	22	2.951.000	290.000	3.241.000
nov/17	31	7	38	27	2.536.366	420.900	2.957.266
dez/17	34	4	38	22	1.700.149	35.500	1.735.649

Mês/ Ano	Número de Firmas Registradas				Capital das Firmas Registradas (em mil réis)		
	Firmas Comerciais	Firmas Manufatureiras	Total de Firmas	Distratos	Capital de Firmas Comerciais	Capital de Firmas Manufatureiras	Capital Total
jan/18	70	17	87	43	4.718.782	401.600	5.120.382
fev/18	65	11	76	30	4.805.846	252.841	5.058.687
mar/18	63	9	72	35	4.762.231	507.000	5.269.231
abr/18	46	12	58	32	4.788.518	554.000	5.342.518
mai/18	44	12	56	28	3.177.681	1.784.500	4.962.181
jun/18	49	15	64	24	3.278.500	2.060.500	5.339.000
jul/18	71	17	88	31	6.627.606	1.077.000	7.704.606
ago/18	55	12	67	28	14.002.680	842.000	14.844.680
set/18	54	14	68	36	4.641.679	528.540	5.170.219
out/18	38	8	46	21	2.864.171	982.000	3.846.171
nov/18	8	3	11	13	574.000	66.000	640.000
dez/18	21	7	28	22	2.193.572	131.000	2.324.572
jan/19	73	16	89	51	6.835.950	1.306.411	8.142.361
fev/19	59	12	71	39	5.132.305	4.835.000	9.967.305
mar/19	65	17	82	32	5.191.180	983.300	6.174.480
abr/19	66	11	77	40	4.363.744	1.839.000	6.202.744
mai/19	90	12	102	37	8.701.300	592.193	9.293.493
jun/19	38	6	44	20	3.061.747	430.160	3.491.907
jul/19	89	18	107	40	8.332.016	1.302.900	9.634.916
ago/19	57	24	81	44	6.243.000	1.621.270	7.864.270
set/19	64	11	75	31	50.622.797	495.000	51.117.797
out/19	47	15	62	30	5.443.100	1.040.791	6.483.891
nov/19	50	14	64	23	6.339.247	340.656	6.679.903
dez/19	61	16	77	32	4.778.642	2.686.283	7.464.925
jan/20	87	20	107	46	31.919.002	2.628.000	34.547.002
mar/20	102	25	127	45	16.185.364	3.939.720	20.125.084
abr/20	79	12	91	31	9.919.493	824.364	10.743.857
jul/20	99	22	121	44	11.618.830	2.853.000	14.471.830
ago/20	56	25	81	46	6.666.700	1.716.000	8.382.700
set/20	69	25	94	30	7.001.300	2.551.900	9.553.200
out/20	54	23	77	37	4.470.206	869.940	5.340.146
nov/20	39	8	47	25	2.733.500	362.000	3.095.500
dez/20	61	24	85	46	4.510.592	1.819.000	6.329.592

FONTE: DEIC/SACOP/SP. Boletim da Diretoria de Indústria e Comércio, 1911-1920, 10 volumes.

NOTA: Os dados dos contratos comerciais registrados na Junta Comercial foram coletados mensalmente na fonte primária. Com as informações de cada empresa foi elaborado um banco de dados de todos os contratos comerciais de firmas registradas na Junta Comercial, entre 1911 e 1920. A tabela apresenta as informações agregadas do banco de dados, que pode ser solicitado ao autor.

Tabela A.2 – Contratos Comerciais de firmas registradas na Junta Comercial, estado de São Paulo, por mês, 1911-1920 (em libras esterlinas correntes)

Mês/Ano	Capital das Firms Registradas (em libras esterlinas correntes)			Taxa de câmbio (mil réis/libra esterlina)
	Capital firmas Comerciais	Capital firmas Manufatureiras	Capital Total	
jan/11	148.338	159.319	307.657	14,9
fev/11	201.248	31.353	232.601	15,0
mar/11	230.784	40.592	271.376	15,0
abr/11	223.225	45.709	268.934	15,0
mai/11	116.274	27.111	139.345	14,9
jun/11	62.964	23.800	86.764	14,9
jul/11	216.622	62.684	279.306	14,9
ago/11	295.425	30.038	325.464	14,9
set/11	29.751	90.291	120.042	14,8
out/11	104.119	121.028	225.146	14,8
nov/11	46.678	40.905	87.583	14,8
dez/11	227.155	21.600	248.755	14,8
jan/12	205.886	69.709	275.596	14,9
fev/12	305.989	6.041	312.031	14,9
mar/12	177.269	39.934	217.203	14,9
abr/12	225.412	22.536	247.948	14,8
mai/12	223.373	44.403	267.776	14,9
jun/12	162.442	22.912	185.354	14,9
jul/12	239.312	34.407	273.719	14,9
ago/12	84.063	53.262	137.325	14,9
set/12	121.319	51.367	172.686	14,9
out/12	205.878	14.683	220.561	14,8
nov/12 e				
dez/12	244.173	58.812	302.984	14,7
jan/13	241.487	12.839	254.326	14,8
fev/13	279.987	33.657	313.643	14,8
mar/13	125.606	53.598	179.204	14,9
abr/13	217.335	26.331	243.666	14,9
out/13 e				
nov/13	223.318	46.163	269.481	14,9
jan/14	50.811	2.667	53.479	14,9
fev/14	730.803	46.090	776.893	15,0
mar/14	238.995	9.410	248.405	14,2
abr/14	176.463	11.136	187.599	15,2
mai/14	150.242	18.834	169.076	15,1
jul/14	89.723	23.979	113.701	15,2

Mês/Ano	Capital das Firmas Registradas (em libras esterlinas correntes)			Taxa de câmbio (mil réis/libra esterlina)
	Capital firmas Comerciais	Capital firmas Manufatureiras	Capital Total	
ago/14	92.529	8.907	101.436	17,7
dez/14	62.088	25.608	87.695	17,1
jan/15	176.814	15.141	191.955	17,3
fev/15	50.788	17.112	67.899	18,8
mar/15	154.907	15.775	170.681	18,4
abr/15	45.415	6.456	51.870	19,7
mai/15	46.997	12.280	59.277	19,5
jul/15	100.472	13.659	114.131	18,7
ago/15	53.970	23.492	77.462	19,5
set/15	70.182	3.627	73.809	19,9
out/15	39.265	12.199	51.464	19,6
nov/15	22.826	3.267	26.093	19,6
dez/15	91.219	14.684	105.903	19,9
jan/16	144.741	33.115	177.855	20,8
fev/16	89.135	12.254	101.388	20,6
mar/16	221.271	11.730	233.001	20,5
abr/16	147.196	3.977	151.173	20,6
mai/16	48.678	6.803	55.481	19,9
jun/16	79.309	8.969	88.278	19,5
ago/16	70.103	13.249	83.352	19,1
set/16	177.340	53.045	230.385	19,4
out/16	145.899	9.803	155.702	19,7
nov/16	68.840	26.125	94.965	20,0
jan/17	311.809	56.700	368.509	20,0
fev/17	426.072	12.910	438.982	20,2
mar/17	99.757	25.960	125.718	20,3
abr/17	99.985	4.243	104.227	19,9
mai/17	160.386	14.236	174.622	18,0
jun/17	130.043	8.367	138.409	17,6
jul/17	68.728	8.541	77.269	18,0
ago/17	142.049	9.788	151.836	18,4
set/17	158.124	15.539	173.664	18,7
nov/17	138.655	23.009	161.664	18,3
dez/17	96.979	2.025	99.004	17,5
jan/18	270.347	23.008	293.355	17,5
fev/18	268.727	14.138	282.865	17,9
mar/18	264.701	28.181	292.881	18,0
abr/18	261.573	30.262	291.835	18,3

Mês/Ano	Capital das Firmas Registradas (em libras esterlinas correntes)			Taxa de câmbio (mil réis/libra esterlina)
	Capital firmas Comerciais	Capital firmas Manufatureiras	Capital Total	
mai/18	172.786	97.032	269.819	18,4
jun/18	177.312	111.439	288.751	18,5
jul/18	337.456	54.837	392.293	19,6
ago/18	716.470	43.082	759.553	19,5
set/18	234.792	26.735	261.527	19,8
out/18	149.295	51.187	200.482	19,2
nov/18	32.311	3.715	36.027	17,8
dez/18	125.216	7.478	132.694	17,5
jan/19	372.559	71.199	443.759	18,3
fev/19	281.421	265.119	546.541	18,2
mar/19	286.596	54.286	340.883	18,1
abr/19	246.915	104.057	350.972	17,7
mai/19	522.803	35.581	558.384	16,6
jun/19	185.236	26.025	211.260	16,5
jul/19	503.740	78.771	582.511	16,5
ago/19	375.100	97.411	472.512	16,6
set/19	3.058.461	29.906	3.088.367	16,6
out/19	333.843	63.835	397.679	16,3
nov/19	435.295	23.392	458.687	14,6
dez/19	351.230	197.442	548.672	13,6
jan/20	2.358.016	194.144	2.552.160	13,5
mar/20	1.180.857	287.435	1.468.293	13,7
abr/20	676.592	56.228	732.821	14,7
jul/20	684.543	168.089	852.632	17,0
ago/20	363.057	93.451	456.508	18,4
set/20	364.943	133.018	497.961	19,2
out/20	226.118	44.004	270.122	19,8
nov/20	131.891	17.467	149.358	20,7
dez/20	196.399	79.202	275.601	23,0

FONTE: Tabela A.1, do Apêndice.

NOTA: A taxa de câmbio mensal (mil réis/libra esterlina) foi retirada do Jornal do Comércio. Retrospecto Comercial, vários números e da Câmara Sindical de Corretores de Fundos Públicos da Capital Federal. Relatórios, vários números. Os dados da Tabela A.1 foram convertido pela taxa de câmbio mensal em libras esterlinas correntes.

Tabela A.3 – Valor do capital dos contratos comerciais registrado na Junta Comercial, estado de São Paulo, em mil réis e libras esterlinas de 1913, 1911-1920

Ano	Capital das Firmas Registradas (em mil réis constantes de 1913)			Capital das Firmas Registradas (em libras esterlinas constantes de 1913)		
	Firmas Comerciais	Firmas Manufatureiras	Capital Total	Firmas Comerciais	Firmas Manufatureiras	Capital Total
1911	27.140.452	9.887.498	37.027.949	2.024.025	738.755	2.758.483
1912	28.917.228	5.507.699	34.424.928	2.217.289	422.289	2.639.578
1913	16.151.871	2.566.500	18.718.371	1.087.732	172.587	1.260.320
1914	27.776.387	2.623.684	30.400.071	1.575.894	145.180	1.721.073
1915	16.364.447	2.675.612	19.040.059	693.377	111.944	805.320
1916	20.041.620	2.988.002	23.029.622	745.320	111.918	857.238
1917	27.074.345	2.694.090	29.768.436	881.051	87.172	968.223
1918	40.383.017	6.573.868	46.956.885	1.309.124	213.520	1.522.644
1919	75.687.518	11.495.371	87.182.889	2.737.480	412.214	3.149.695
1920	52.427.579	9.690.441	62.118.020	1.956.461	339.569	2.296.030

FONTE: Tabela A.1 e A.2, do Apêndice.

NOTA: Os valores do mil réis da Tabela A.1 foram agregados por ano e deflacionados pelo Deflator Implícito do PIB de MALAN *et al*, 1977, p. 516. Os valores de libra esterlina da Tabela A.2 foram agregados por ano e deflacionados pelo índice de preço por atacado do Reino Unido de MITCHELL, 2007, p. 957.

Tabela A.4 – Comércio exterior do estado de São Paulo, pelo porto de Santos, em libras esterlinas correntes, 1910-1920

Comércio exterior pelo Porto de Santos, em libras esterlinas correntes			
Ano	Exportações	Importações	Saldo Comercial
1910	19.745.474	9.047.760	10.697.714
1911	32.140.966	12.834.959	19.306.007
1912	35.337.919	16.577.814	18.760.105
1913	32.685.014	18.206.777	14.478.237
1914	21.564.032	8.510.577	13.053.455
1915	24.147.214	8.085.228	16.061.986
1916	24.351.481	10.729.501	13.621.980
1917	22.184.003	12.117.514	10.066.489
1918	20.005.365	13.756.510	6.248.855
1919	64.457.871	22.297.985	42.159.886
1920	53.250.298	36.838.795	16.411.503

FONTE: DEIC/SACOP/SP, 1912, p. 612; 1914, p. 4; 1915, p. 3; 1919, p. 523; 1920, p. 253.

Tabela A.5 – Valor do capital médio por firma registrada na Junta Comercial, estado de São Paulo, em mil réis e libras esterlinas de 1913, 1911-1920

Ano	Capital médio por Firma Registrada (em mil réis constantes de 1913)			Capital médio por Firma Registrada (em libras esterlinas constantes de 1913)		
	Firma Comercial	Firma Manufatureira	Capital Total	Firma Comercial	Firma Manufatureira	Capital Total
1911	65.875	70.124	66.958	4.913	5.239	4.988
1912	56.700	42.695	53.873	4.348	3.274	4.131
1913	54.020	45.026	52.580	3.638	3.028	3.540
1914	74.268	32.391	66.813	4.214	1.792	3.783
1915	44.834	33.032	42.691	1.900	1.382	1.806
1916	53.587	42.085	51.752	1.993	1.576	1.926
1917	60.978	28.359	55.229	1.984	918	1.796
1918	69.149	47.984	65.127	2.242	1.559	2.112
1919	99.720	66.834	93.644	3.607	2.397	3.383
1920	81.157	52.665	74.841	3.029	1.845	2.766

FONTE: Tabela A.3, do Apêndice e Tabela 1.