

**XIII Congresso Brasileiro de História Econômica e
14ª Conferência Internacional de História de Empresas**

Criciúma, 24, 25 e 26 de setembro de 2019



**A GRANDE BURGUESIA MERCANTIL E A FORMAÇÃO INDUSTRIAL EM SÃO
PAULO (1888-1930)**

João Maurício Bukingham Noronha Falieros Leal

Fábio Antonio Campos

Francisco Monticeli Valias Neto

A GRANDE BURGUESIA MERCANTIL E A FORMAÇÃO INDUSTRIAL EM SÃO PAULO (1888-1930)

João Maurício Buckingham Noronha Falleiros Leal¹

Fábio Antonio Campos²

Francisco Monticeli Valias Neto³

RESUMO

O objetivo deste artigo é apresentar os resultados obtidos na dissertação de mestrado “Herança Mercantil e Concentração Industrial em São Paulo (1888-1930)” quanto a formação e o desenvolvimento dos maiores grupos industriais paulistas. Dessa forma, o presente texto inicia com a compreensão do sentido da formação econômica brasileira, tendo como base as contribuições de Caio Prado Júnior e Nelson Werneck Sodré. Em seguida, são apresentados e discutidos os resultados referentes ao desenvolvimento dos grandes grupos industriais paulistas;   distribui o setorial dos investimentos; e as dimensões m dias das empresas ali presentes.

Palavras chave: Concentra o industrial, Brasil, São Paulo, Indústria.

Key words: Industrial concentration, Brazil, São Paulo, Industry

¹ Mestre em Desenvolvimento Econ mico pela Universidade Estadual de Campinas.

² Professor do Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas.

³ Doutorando em Desenvolvimento Econ mico pela Universidade Estadual de Campinas.

Introdução

Este artigo tem por objetivo apresentar os resultados obtidos na dissertação de mestrado “Herança Mercantil e Concentração Industrial em São Paulo (1888-1930)”, quanto à composição dos principais grupos industriais de São Paulo. O trabalho em questão foi elaborado a partir de uma ótica na qual o sentido da formação econômica brasileira, e a questão nacional intrínseca a essa realidade, explicam e limitam o processo de construção da estrutura industrial paulista nos seus primórdios.

Nesse sentido, as contribuições de Caio Prado Júnior e Nelson Werneck Sodré auxiliam no entendimento da história econômica brasileira dentro de alguns aspectos fundamentais como a estrutura articulada ao capital internacional, e dele dependente, baseada na produção primário exportadora mediante a exploração excessiva do trabalhador e do meio ambiente. Essa formação colonial do país impõe um sentido mercantil específico à sociedade como um todo, determinando as suas características e vinculações.

Desse modo, tendo em vista a realidade específica da sociedade brasileira, os investimentos industriais podem ser compreendidos por essa ótica. Isso significa que as relações estabelecidas entre a burguesia paulista e a economia do Brasil explicam em parte as opções adotadas quanto ao investimento industrial, ajudando na compreensão da sua divisão setorial.

A dissertação na qual se apóia este artigo teve, dentre as suas metas, a reconstrução dos setores e dos grupos presentes na indústria paulista no período que compreende a Abolição e a Crise de 1929. Para tanto, foram utilizadas as seguintes fontes: Almanques Industriais e Comerciais de São Paulo para 1888, 1890, 1891, 1895, 1896 e 1897; os Boletins da Diretoria de Indústria e Comércio para o período entre 1911-1928; os Censos Industriais de 1907 e 1920; as Estatísticas Industriais do Estado de São Paulo para 1928, 1929 e 1930; o levantamento feito por Bandeira Júnior em 1901; o Catálogo das Indústrias do Estado de São Paulo para 1945; o anuário Banas das

indústrias de máquinas de São Paulo e o livro *Impressões de Brasil no Século XX*. Também foram utilizadas outras fontes de consulta, principalmente jornais do período, revistas e páginas na internet.

Com os resultados da pesquisa, foi possível verificar a estrutura presente em diversos períodos, assim como acompanhar os investimentos e, por consequência, o crescimento dos setores e grupos industriais. Relacionando tais informações com as fontes de capital e as trajetórias empresariais dos principais atores naquele momento, foi possível identificar o tipo de vinculação que cada grupo apresentou junto ao investimento industrial. Neste artigo são apresentados os resultados referentes aos grandes grupos industriais paulistas, sendo suprimidas as análises inerentes a outros agentes do processo.

Caráter mercantil e formação industrial; o perfil da burguesia paulista

A característica central em torno da formação econômica brasileira até 1930 foi o seu caráter primário exportador, isto é, a concentração dos fatores produtivos na lavoura exportadora⁴. Tal condição expressa a própria origem e idealização do processo de ocupação e colonização do território brasileiro: uma área e uma população dedicadas eminentemente à geração de lucros para a acumulação capitalista internacional (PRADO, 1983, p. 118-119). Para que esse objetivo fosse alcançado, a estrutura social que se organizou dividia a população em dois grupos: um dedicado à administração e organização dos negócios aqui estabelecidos, usufruindo do processo produtivo; e outro submetido à exploração econômica, sem acesso a direitos, serviços públicos, salários dignos ou qualquer outra forma de benefício (LEÃO, 1994, p. 7-8). Os principais beneficiários dessas relações eram os grandes capitalistas estrangeiros, inseridos nos

⁴ A caracterização da economia brasileira como primário exportadora pode ser encontrada em: PRADO, C. *Esboços de Fundamentos de Teoria Econômica*. São Paulo: Brasiliense. 1969, p. 197; PRADO, C. *História e Desenvolvimento*. São Paulo: Brasiliense. 1972, pp. 39; 78; SODRÉ, N. W. *Brasil: Radiografia de um Modelo*. Petrópolis. Editora Vozes. 1977, p. 31;

níveis mais elevados da acumulação internacional, seguidos pela subordinada burguesia brasileira.

Tal interpretação sobre o sentido da formação econômica foi o centro das análises marxistas brasileiras no seu período inicial, com destaque para as contribuições de Caio Prado Júnior e Nelson Werneck Sodré. Desse modo, a sociedade brasileira seria um resultado de um processo de espoliação, o qual originou uma economia marcada pela sua gênese colonial. Como se tratava de uma estrutura principalmente exportadora de primários, o eixo da sua acumulação ocorria em torno do capital mercantil, núcleo do processo de reprodução econômica, e determinante do seu caráter⁵⁵. Portanto, pode-se considerar como característica principal do caso Brasileiro a condição colonial imposta pelo capitalista mercantil, organizando um processo produtivo e uma coletividade dedicados à produção de excedente para a acumulação internacional.

Em oposição a essa realidade, a organização de uma economia nacional seria o passo principal em torno da eliminação da herança colonial, permitindo que a extroversão produtiva e social fosse suplantada por um todo com força e sentido próprios (SAMPAIO, 1997, p. 87-88). Para isso, o processo de reprodução do capital teria de ser totalmente circunscrito ao território nacional, não só quanto à internalização dos departamentos produtivos, mas também no caso da propriedade desses recursos. No Brasil, ainda são impostas outras condições, uma vez que, desde sua origem, a herança colonial é a característica principal em torno da sua formação histórica, prejudicando ainda mais a transição para uma nação industrial com nexos e sentidos próprios (SAMPAIO, 1997, p. 87).

Assim, a transformação só inicia a partir do momento em que o mercado interno transpassa a importância dos fluxos exportadores para a formação da renda, juntamente com um avanço dos salários reais que estimule o processo de mecanização; este último baseado inexoravelmente em capitais nacionais. Ou seja, a afirmação da nação através da industrialização só pode acontecer mediante um movimento que negue a totalidade da herança colonial nas suas diversas expressões: a dependência externa nas suas várias

⁵⁵ Sobre o caráter mercantil da formação econômica brasileira ver: PRADO, C. Op. Cit., (1972), pp. 39;82;48; SODRÉ, N. W. Op. Cit., (1977), p. 68.

formas; a exploração excessiva da mão de obra; e a condição primário exportadora (CAMPOS, 2018, p. 75).

Durante as últimas décadas do império, ocorreu a transição definitiva do que era uma economia colonial arrimada no trabalho escravo, para uma baseada em relações capitalistas de produção (PRADO, 1983, p. 228; SODRÉ, 1978, p. 90). Articulada através do avanço e consolidação do café como principal produto da pauta exportadora brasileira, o estado de São Paulo foi o foco central das mudanças que ocorreram a partir de então. Com o aquecimento da economia de mercado interna, estimulada pela demanda gerada pelos salários pagos aos trabalhadores do café, os capitais acumulados pelos capitalistas paulistas, envolvidos direta ou indiretamente nos negócios cafeeiros, foram invertidos em negócios industriais e obras de infra-estrutura (SODRÉ, 1978, p. 90).

Desse modo, mesmo frente a esse avanço dos capitalistas brasileiros, o capital internacional não perdeu a sua condição de principal beneficiário. Como este era o detentor da maioria das empresas exportadoras de café, de diversas ferrovias, dos empreendimentos de seguros e de navegação incumbidos da maioria dos fretes, dos capitais direcionados para os planos de sustentação do café, assim como das industriais que abasteciam o mercado brasileiro com importações, a sua posição na esfera da acumulação era extremamente vantajosa (PRADO, 1983, p. 272; SODRÉ, 1982, p. 306).

Tal contexto era reflexo do estágio do capitalismo internacional, agora na sua fase imperialista. Com a trustificação da economia mundial, juntamente com a financeirização e a incorporação da maioria da civilização ao capitalismo global, o foco central da ação do imperialismo passou a ser o domínio do processo de crescimento econômico dos países atrasados. Para isso, competiam os capitais investidos direta e indiretamente nas áreas periféricas do capitalismo (PRADO, 1969, p. 193; HILFERDING, 1963, p. 353-357). Por consequência, pode-se entender que a formação industrial ocorrida em São Paulo era um dos resultados de um todo que articulava o crescimento da burguesia paulista, em consonância com o avanço do capital internacional sobre os novos setores econômicos.

Nesse contexto, a burguesia paulista possuía características que remetiam a sua origem mercantil, produto do crescimento da lavoura cafeeira, o qual levou à difusão das relações mercantis de produção (CAMPOS, 2018, p. 76). Assim, os cafeicultores

paulistas foram os agentes nacionais responsáveis não só pela expansão das plantações, mas também pela implantação parcial da malha ferroviária. Também estavam envolvidos com parte dos fluxos de exportações do produto, com a organização inicial da estrutura creditícia do estado, e com os principais investimentos realizados no período, dentre eles manufatureiros (DEAN, 1972, p. 44). Eram verdadeiros empresários do café em busca de lucros rápidos através do aproveitamento das diversas oportunidades de negócios.

Entretanto, quais os motivos que levavam esses capitalistas a investirem parte dos seus recursos na indústria? Levando em consideração a lógica mercantil e primário-exportadora da acumulação cafeeira, – a qual se confundia com o próprio sentido da formação econômica brasileira – somente a perspectiva de lucros fáceis no curto prazo poderia animar os empresários paulistas a investirem na indústria.

A possibilidade dos investimentos fabris estava posta pela combinação entre a natureza desequilibrada da economia brasileira, e a progressiva difusão das relações mercantis de produção (PRADO, 1972, p. 67; 1983, p. 262). Uma vez que a moeda brasileira dependia apenas da cotação do café nos mercados internacionais, e tendo em vista a especialização produtiva interna na lavoura de exportação, existia uma forte tendência para a desvalorização da moeda nacional, acompanhada por uma restrição na capacidade para importar (PRADO, 1969, p. 211).

Graças à incorporação dos trabalhadores imigrantes, pagos através de salários, o mercado de consumo passava por um momento favorável. Era possível transferir parte dessa demanda por produtos importados, que passariam a serem produzidos internamente (FURTADO, 2003, p. 158).

Além disso, a desvalorização cambial sociabilizava o prejuízo das flutuações do preço do café, o que preservava a capacidade de acumulação da burguesia cafeeira⁶, e incentivava ainda mais as suas inversões industriais. Também cabe destacar que a dependência financeira do Estado em relação ao imposto alfandegário, acabava por criar

⁶ FURTADO, C. Formação Econômica do Brasil. São Paulo: Companhia Editora Nacional. 2003, p. 171-172.

mais um fator de proteção e estímulo ao mercado nacional através das tarifas de importação (PRADO, 1983, p. 259).

No grupo mercantil, existiam outros agentes que investiram capitais na produção manufatureira naqueles anos. Os grandes burgueses imigrantes, ligados geralmente aos ramos importadores⁷, se destacaram de forma progressiva como principal núcleo naqueles empreendimentos, articulando-se através de inversões diversificadas de consideráveis proporções (VERSIANI & VERSIANI, 1978, pp. 127-128). Além desses, outros agentes de certa importância eram os médios capitais mercantis, de propriedade de nacionais ou imigrantes, e as economias de ex-operários imigrantes, que se estabeleciam geralmente através de pequenos empreendimentos manufatureiros⁸.

Nesse sentido, os grandes capitalistas mercantis se destacavam por fazer uso de algumas estratégias fundamentais que guiavam seus investimentos: o caráter diversificado como forma de redução do risco; a valorização da propriedade e o aproveitamento do maior número de oportunidades de ganhos no curto prazo (CAMPOS, 2018, p. 76). O investimento industrial adquiria, assim, um perfil que exprimia uma relação específica entre os agentes e o tipo de negócio escolhido, já que se tratava de um processo de substituição de importações⁹, direcionado para o atendimento de uma estratégia de negócios mercantis específica, o qual se direcionava ao setor de bens de consumo salário (LEAL, 2018, p. 106).

Ademais, deve-se salientar o fato de não ter existido na burguesia daquele período uma fração exclusivamente industrial, envolvida em um processo de afirmação junto à acumulação de capital, diferentemente do que sugeriu Sodré (1976, p. 370). Mesmo que o autor em nenhum momento tenha caracterizado os “burgueses industriais” como uma fração de classe autônoma¹⁰, a interpretação aqui sugerida se aproxima mais do

⁷ Sobre a participação dos importadores na indústria paulista ver: DEAN, W. A Industrialização de São Paulo. São Paulo: Difel. 1975, p. 25-40.

⁸ LEAL, J. M. B. N. F. Herança Mercantil e Concentração Industrial em São Paulo (1888-1930). 2018. Dissertação de mestrado defendida no Instituto de Economia, UNICAMP. pp,68; 75-108.

⁹ PRADO, C. J. Op. Cit., (1972), p. 76.

¹⁰ O autor reconhecia, assim como Caio Prado Junior, os proprietários de empreendimentos industriais como sendo provenientes do mesmo núcleo de negócios mercantis de exportação e importação, e por vezes correspondendo aos mesmos indivíduos. SODRÉ, N. W. História da Burguesia Brasileira. São Paulo: Editora Civilização Brasileira. 1976, p. 255;262.

entendimento de Caio Prado Júnior (REIS, 1999, pp. 9-12). Segundo a análise deste historiador, a burguesia brasileira compunha juntamente com a classe dominante um todo coeso, envolvido na perpetuação da condição mercantil e dependente da economia brasileira (LEÃO, 1994, p. 31).

Como agente mercantil subordinado na esfera da acumulação ao capital internacional, a sua ação junto às inversões industriais também refletia essa instância. Os grandes cafeicultores, dependentes dos recursos disponibilizados pelas finanças internacionais, e sócios desses agentes em inúmeros empreendimentos, não buscavam a negação dessa realidade através da autonomização do investimento mediante um projeto nacional de desenvolvimento que os colocasse em uma posição hegemônica. Pelo contrário, reafirmando a aliança junto ao capital internacional mediante a manutenção e intensificação da economia primário exportadora¹¹, os grandes burgueses mercantis rejeitavam empreendimentos que não oferecessem lucros no curto prazo, ou que impusessem um conflito junto aos seus sócios estrangeiros. O posicionamento da Diretoria de Indústria e Comércio de São Paulo no ano de 1910 em relação à política do governo federal de auxiliar às empresas siderúrgicas nacionais caracteriza bem a rejeição da classe a esse tipo de política, afirmando que:

“... A vista do exposto, somos da opinião que o Estado de São Paulo deve não só abster-se de auxiliar tal indústria, como ainda combata-lá por prejudicial aos seus legítimos interesse, fundados na agricultura...”.
(BOLETIM DA DIRETORIA DE INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE SÃO PAULO, 1911, pp. 467-471)

Essa também era a opinião do senador e industrial Rodolfo Miranda, contrário à intervenção direta do estado na siderurgia (VERSIANI & VERSIANI, 1978, p. 189). Ou seja, um projeto nacional de afirmação junto ao Estado e às potências estrangeiras nunca existiu no panorama daqueles grandes burgueses mercantis originários dos negócios

¹¹ Essa aliança entre o capital internacional e a burguesia cafeeira ficou evidente no advento do Founding Loan de 1898, como bem destacaram: PRADO, C. J. Op. Cit., (1983, p. 223); SODRÉ, N. W. Op. Cit., (1976), p. 213; PERISSINOTTO, R. M. Classe Dominante e Hegemonia na República Velha. Campinas: UNICAMP. 1995, p. 69.

cafeeiros, imbuídos da preservação da exploração primário exportadora a qual já estavam articulados.

Os grandes burgueses imigrantes também apresentavam essa mesma relação junto ao investimento. Financiados por bancos internacionais, ou por capitais acumulados no continente europeu, esses empresários se estabeleceram principalmente nos negócios de importação¹². A transição para os negócios industriais obedecia a uma lógica de aproveitamento: das variações circunstanciais do câmbio e do crescimento do mercado consumidor interno. Com as crises da economia de exportação, a desvalorização cambial colocava em risco os negócios de importação, o que abria a possibilidade para investimentos lucrativos na indústria manufatureira (LEAL, 2018, pp. 68-69).

Contudo, esses investimentos nunca entravam em conflito na esfera da acumulação com o grande capital internacional, financiador direto e indireto de grande parte desses negócios, nem com o próprio negócio importador. Este último ponto em particular é importante já que com o crescimento do estrangulamento da balança comercial brasileira, e a conseqüente aceleração do processo de substituição de importações, a própria pauta de produtos transacionados por esses agentes passou a se alterar, migrando dos bens de consumo para os de produção¹³. Tendo em vista que esses importadores queriam reduzir os riscos e aumentar a lucratividade no curto prazo, ao se manterem em ambos os setores ao mesmo tempo eles acabavam atendendo a esses objetivos simultaneamente (DEAN, 1971, p. 38).

Em decorrência, o perfil desses investimentos se afastava do conflito frente ao capital internacional, e rejeitava a diminuição das importações de forma absoluta, de tal forma que a vinculação junto às pautas nacionais desses empresários imigrantes era praticamente nula. Warren Dean (1971, p. 39) deu ênfase a essa característica dos grandes burgueses imigrantes, ressaltando que Francisco Matarazzo preferiria os negócios de importação aos manufatureiros caso aqueles dessem mais lucros. Além disso, possuíam

¹² A qualificação dos imigrantes importadores como membros do grande capital, e as suas ligações junto ao capital internacional, foram apontadas por: SILVA, S. *Expansão Cafeeira e Origens da Indústria no Brasil*. São Paulo: Alfa Omega. 1995, pp. 93-95. DEAN, W. *A Industrialização de São Paulo*. São Paulo: Difel. 1971, pp. 32-37.

¹³ A transformação da pauta de importações dos bens de consumo para os de produção foi apontada por: SODRE, N. W. *Op. Cit.*, (1976), p. 106.

uma vinculação muito maior junto às causas nacionais dos seus países de origem do que em relação as políticas ou projetos de interesse da sociedade Brasileira (DEAN, 1971, pp. 181-186).

Afora esses fatores inerentes ao perfil desses burgueses, cabe destacar a importância que a lógica de acumulação à custa da renda dos trabalhadores teve para a formação de uma indústria específica, concentrada no setor de bens de consumo. Os salários possuíam uma tendência para a baixa nos momentos de crise, e para a alta no máximo nominal nos momentos de crescimento (CANO, 1977, p. 49; DEAN, 1971, pp13-14). Com essa dinâmica, os investimentos no setor industrial acabavam por serem direcionados para as tecnologias mais intensivas em mão de obra, anulando os estímulos para a mecanização decorrentes do aumento do custo do fator trabalho.

A pressão para o investimento em tecnologia advinha principalmente da concorrência externa, a qual impunha o padrão mínimo produtivo (AURELIANO, 1981, p. 35-36). Sendo esses gastos efetuados com bens importados, a capacidade de acumulação do setor de bens de produção no Brasil acabava ficando extremamente restrita, já que os impulsos internos não existiam, e os externos eram direcionados para as indústrias instaladas em outros países.

Essa interpretação sobre a concentração setorial da indústria paulista destoa das explicações propiciadas pelos autores vinculados ao Capitalismo Tardio, já que o ramo de investimento dos industriais paulistas naquele período não guardava relação junto à forma de exploração consolidada no país. Como o próprio nome sugere, foi à condição tardia da implantação das relações capitalistas de produção que determinou as principais características da indústria brasileira no seu período inicial (MELLO, 1991, p. 95).

É através da diferença entre o estágio de desenvolvimento do capitalismo internacional em relação ao brasileiro que se explica a dificuldade para o capital nacional investir no setor de bens de produção. Por consequência, desenvolveram-se restrições relativas à quantidade mínima de capital, à existência de patentes e à necessidade de apoio de outras nações em um momento no qual a proteção dos setores de bens de produção se transformou em uma questão nacional (MELLO, 1991, p. 122).

Dessa forma, para um país como o Brasil, com um baixo nível de capitalização devido ao seu desenvolvimento tardio das relações capitalistas de produção, essas barreiras seriam intransponíveis. A solução para esse problema viria através da aliança junto ao capital internacional, o qual investiria nos principais ramos dos bens de produção, por vezes com o apoio do Estado (MELLO, 1991, pp. 112-113; 118-119).

Contudo, a ótica defendida pelo Capitalismo Tardio sobre a dificuldade para a formação dos setores produtivos pesados não se encaixa em algumas experiências ocorridas em países com implantação tardia das relações capitalistas de produção. Apesar de este artigo não se dedicar à análise do processo de formação industrial experimentado em outras nações, a menção aos casos ocorridos na Rússia e na Índia são de extrema relevância. Ambos os países eram regiões onde as relações mercantis de produção haviam sido implantadas de forma tardia e incompleta, mas que, apesar disso, desenvolveram o setor de bens de produção de forma considerável até 1930.

No caso russo, o próprio desenvolvimento histórico em que a classe dominante estava inserida – através do qual ela afirmava o seu poder junto ao Estado por meio de uma política expansionista e beligerante – a impelia no sentido do fortalecimento do setor de bens de produção, muitas vezes levado a cabo pela própria iniciativa estatal (OLIVEIRA, 2002, pp. 247-248). Essa dinâmica ficava evidente na divisão setorial da indústria russa, com prevalência dos ramos metalúrgicos (CRISP, 2008, p. 354).

O exemplo indiano é ainda mais característico por se tratar de uma nação ocupada, submetida a um dos mais longos e intensos processos espoliativos já registrados na história mundial. Buscando a afirmação frente a outros grupos da classe dominante, e com uma visão nacionalista e industrialista dos rumos a serem assumidos no país, um grupo de empresários indianos se imbuíu da construção da primeira grande indústria produtora de aço em grande escala daquela nação¹⁴. Com o apoio fundamental da casta a qual pertenciam, foi possível a realização das inversões e a consolidação do negócio que

¹⁴ HEADRICK, D. *The Tentacles of Progress. Technology Transfer in the Age of Imperialism, 1850-1940*. 1988, p. 12. A transferência tecnológica no processo de formação dos setores econômicos estava relacionada com questões inerentes ao: poder, prestígio e segurança interna adquirido com ela; os efeitos dela sobre a população e o conforto e riqueza pessoais para a classe dominante que a sua implantação poderia promover.

deu origem à Tata Motors, indústria pioneira na siderurgia indiana (HEADRICK, 1988, pp. 285-290).

Outra questão importante é a baixa capacidade de capitalização dessa burguesia. Daqui instaura-se a pergunta: os recursos disponíveis para o setor de bens de produção eram escassos por que os capitais daqueles capitalistas não eram amplos o suficiente, ou por que existia uma deficiente alocação de recursos?

Ao se observar a natureza do grande capital daquele período, é possível constatar que ele se apresentava de forma concentrada, não apenas nos negócios indústrias, mas em todo o núcleo mercantil que lhe dava suporte. Analisadas as fortunas das famílias Matarazzo e Prado, proprietárias dos principais grupos mercantis com negócios industriais de São Paulo, pode-se observar que a maior parte dos negócios não eram manufatureiros, mas agrícolas e comerciais.

Mesmo frente a um crescimento considerável da estrutura industrial, esses empresários não só se mantinham nos seus setores de origem, como também não investiam nos ramos de bens de produção. Ou seja, existia uma rejeição à idéia de se promover uma transferência em massa de recursos para a indústria.

Quando considerada essa característica como uma das marcas centrais dessa burguesia paulista, nota-se como existia uma dificuldade evidente em promover, mesmo que com algum apoio do Estado, a concentração de recursos para projetos de interesse nacional. Preferia-se, nesse bojo, a aliança junto ao capital internacional.

A formação dos grandes grupos industriais, a origem desses capitais e as transformações pelas quais eles passaram ajudam no entendimento das contradições apontadas até o presente momento. Por esse motivo, a segunda parte deste artigo se dedica à análise das transformações experimentadas nos negócios dessa burguesia mercantil paulista com investimentos fabris.

Grandes grupos mercantis na indústria paulista

O período que incorpora o intervalo entre a abolição da escravatura e o fim da República Velha foi a etapa de formação industrial mais intensa até então. No entanto, de forma alguma pode ser encarada como um crescimento progressivo da estrutura fabril. Relacionados diretamente com as variações na economia brasileira, os fluxos de investimentos e produção ocorreram em intervalos, cada um com características próprias para aquelas transformações, cabendo destaque para: os anos do Encilhamento; o período entre o Founding Loan de 1898 e o ano de 1913 e do início da Primeira Guerra Mundial até 1930¹⁵.

Entre 1888 e 1897, prevaleceu o investimento nas indústrias de bens de consumo, beneficiamento agrícola e materiais de construção. Esses três grupos apresentavam uma participação no número de fábricas e na força de trabalho que oscilou entre 86% e 92% do total para aqueles anos¹⁶.

Com exceção do ano de 1891, quando o único investimento no setor de bens de produção com dados disponíveis foi a Companhia Mecânica Importadora, em todos os outros anos os ramos com as maiores empresas foram sempre os têxteis e de material de construção. Aliás, cabe destacar que as dimensões e o volume dos investimentos realizados na indústria metalúrgica apresentaram uma diminuição de importância durante todos aqueles anos. As maiores inversões, efetuadas nos anos 80 e no início dos anos 90 do século XIX, correspondiam às companhias Mac Hardy, Arens e Mecânica Importadora¹⁷.

A burguesia cafeeira participava como sócia desses empreendimentos, apesar de não ter sido ela a principal promotora deles; como no caso desta última empresa, cujo

¹⁵ Existem certamente vários outros sub-períodos, cada um com características específicas. Contudo, para a proposta do presente artigo, essa divisão é suficientemente ampla para abarcar as características da burguesia industrial naquele período.

¹⁶ Esses dados foram levantados junto aos Almanques da Província e do Estado de São Paulo para o período entre 1888-1897. Para consultar os resultados do levantamento feito junto aos almanques ver: LEAL, J.M.B.N.F. Op. Cit., (2018), p. 120.

¹⁷ MARSON, M. D. Origens e Evolução da Indústria de Máquinas e Equipamentos em São Paulo entre 1870-1960. Tese de doutoramento: USP. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, 2012. O autor fez um estudo detalhado do surgimento da indústria de máquinas ferramentas em São Paulo, com informações apuradas sobre as três empresas citadas.

grande idealizador e futuro dono foi o imigrante Alexandre Siciliano (DEAN, 1971, pp. 82-83; SANTOS, 2006, p. 292). Nos períodos seguintes não se observaria mais esse grau de envolvimento dos cafeicultores paulistas no setor de bens de produção, mas pelo contrário, retirariam capitais, como nos casos da Mac Hardy e da Arens.

A burguesia cafeeira paulista, juntamente com outros bem posicionados capitalistas do período, dominava praticamente todas as grandes companhias industriais nesses primeiros anos. Os principais setores da sua atuação eram justamente os têxteis e os de material de construção. Essas opções refletiam bem o perfil daquele agente. Procurando possibilidades de ganhos garantidos no curto prazo, esses empresários se aproveitaram do intenso processo de crescimento do mercado consumidor, acompanhado por um grande avanço na urbanização das cidades.

No primeiro caso, com a proteção assegurada pela tarifa alfandegária juntamente com a desvalorização da moeda nacional, e com capitais disponíveis para a fundação de fábricas baseadas no padrão produtivo internacional, era possível se aproveitar da expansão da demanda de forma lucrativa no curto prazo. Já no ramo de material de construção, tendo em vista a importância que os gastos do governo possuíam para as vendas, e o fato desses bens serem dificilmente transacionados no mercado internacional devido ao elevado custo de transporte em relação ao peso, podia-se estabelecer uma estrutura produtiva considerável, a qual também teria a sua rentabilidade assegurada.

Esses grupos se espalharam na quase totalidade da estrutura econômica paulista. Pertenciam a eles inúmeros empreendimentos como bancos, instituições financeiras, ferrovias, indústrias para o beneficiamento agrícola, empresas para o fornecimento de serviços públicos, companhias de imigração, casas importadoras e exportadoras, negócios agrícolas, dentre vários outros tipos de investimentos. Formavam sociedades anônimas, mas sem nunca perderem o domínio familiar das empresas (DEAN, 1971, p. 191).

Eram os principais representantes desse segmento da burguesia nesses anos as famílias Prado e Rodovalho. Os maiores negócios do período pertenciam à primeira, cuja fortuna se assentava na produção e exportação de café. As empresas a ela pertencentes eram: a Companhia Prado Chaves Exportadora, com capital de 4.000:000\$000 em 1890; o Banco do Comércio e da Indústria fundado em 1890; a Cortumeria Água Branca, com

capital de 1.000:000\$000, fundada em 1895 e a fábrica de vidros Santa Marina, fundada em 1895. Este último estabelecimento merece destaque, já que era o maior produtor de vidros da América Latina, com um capital total de 2.000:000\$000 em sociedade Elias Fausto Pacheco Jordão, outro grande capitalista ligado à produção cafeeira¹⁸. Também eram proprietários de plantações de café que figuravam entre as maiores do estado de São Paulo (MARCOVITCH, 2003, p. 47). Esses negócios possuíam o seu núcleo central na atividade primário exportadora, responsável pela geração do excedente invertido nos outros ramos de atuação (LEVI, 1987, p. 154-155).

A estrutura de negócios desenvolvida pela família operava através de uma ampla rede de influência. Usufruindo de um apoio financeiro internacional garantido pela sua relação junto aos Rotchild, os negócios dos Prados contavam com uma fonte de capital garantida (LEVI, 1987, p. 85). Essa relação de proximidade ficava ainda mais evidente devido ao fato de por diversas vezes os Prado terem conspirado junto às casas exportadoras internacionais para prejudicar os outros comissários do café paulistas (LEVI, 1987, pp. 141;151). Alguns políticos da época chegaram, inclusive, a protestar de forma aberta na ocasião. Ou seja, um bom posicionamento junto ao capital internacional era mais importante do que a relação estabelecida entre os comissários do café, o que demonstra ainda mais a condição submissa do grande capital cafeeiro frente ao imperialismo.

Os Rodovalho tinham, por sua vez, os seus capitais provenientes da atuação como comissários do café, importadores e comerciantes internos. Os primeiros investimentos fabris da família foram: a fazenda industrial Cayeiras em 1870, com o objetivo de abastecer a cidade de São Paulo com vários tipos de materiais de construção; a formação das sociedades em torno da Fábrica de Tecidos e Fiação Anhaia, e da Serraria a Vapor de Gustavo Sydow, ambos em 1886; os investimentos iniciais na produção de papel; a formação da companhia Melhoramentos de São Paulo e as sociedades entre os irmãos em São Paulo, Campinas e Santos. Também pertencia à família a importante casa de importação de Joaquim Proost Rodovalho & Comp, e um engenho de cana em Limeira.

¹⁸ As informações sobre os investimentos e a propriedade dos estabelecimentos industriais foram levantadas a partir de diversas fontes, sistematizadas em: LEAL, J.M.B.N.F. Op. Cit., (2018).

No início da República, os negócios foram expandidos, com uma capitalização de 15.000:000\$000 na companhia melhoramentos¹⁹, a formação do Banco União em 1890, e a participação total ou parcial nas companhias: Viação Paulista; Melhoramentos Urbanos e Rurais de São Paulo; Industrial Rodovalho com 10.000:000\$000; Econômica de Gás, Água e Esgoto; de Drogas do Estado de São Paulo; Sul Brasileira de Mineração e Navegação; Lupton e Italo Paulista.

Essas duas famílias formavam juntamente com o restante da burguesia cafeeira o principal núcleo de negócios industriais nos dez primeiros anos da República, atuando na maioria das vezes de forma conjunta e associada. Destacavam-se nesse grupo Victor Northmann, José Degli, Manoel Guedes Pinto de Mello, Elias Fausto Pacheco Jordão, Cícero Bastos, o Marquez de Itu, a família Souza Queiros, Matinho Chaves, dentre outros. Também existiam importadores de origem imigrante que, apesar de apresentarem uma importância muito inferior, possuíam consideráveis empreendimentos industriais naqueles anos, como eram os casos: de Rodolfo Crespi, com o seu cotonifício fundado em 1897, e da empresa Zerenner, Bulow e Cia, recém compradora da Antártica Paulista por 3.000:000\$000, e operando nos ramos de importação e exportação, plantação de café, produção de gelo e banha e na fabricação de alguns equipamentos mecânicos.

No período entre 1898 e 1914, a estrutura industrial não sofreu alteração na sua divisão setorial. A participação do setor de bens de produção no número de fábricas presentes na indústria paulista variou entre 4% e 7% para o período de 1888 até 1914. Quanto à força de trabalho, entre 1898 e 1901, dos novos empreendimentos industriais, 81,3% dos trabalhadores encontravam-se ocupados no setor de bens de consumo, e 8,7% no de bens de produção. Em relação ao capital, para o período de 1911 até 1913, os bens de consumo concentraram entre 81,74% e 63,38% dos recursos investidos em novas indústrias. Em relação ao setor de bens de produção, essa participação variou de 2,11% até 12,16%. O tamanho médio dos novos estabelecimentos apresentou uma variação negativa nessa etapa final do período, com o capital por fábrica caindo de 91:400\$000 em

¹⁹ Com relação à trajetória da família Rodovalho, e mais especificamente quanto à capitalização em questão, consultar: VICENTINI, R. C. C. O Percurso de um Precursor. São Paulo: Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas. 2007, p. 93.

1911, para 58:990\$000 em 1913 na indústria de transformação como um todo, e de 158:000\$000 para 20.330\$000 no setor de bens de produção para os mesmos anos.

Na realidade, a diferença nas dimensões entre os estabelecimentos do setor de bens de produção e os do de bens de consumo só se ampliou nesses anos. Segundo os dados do censo industrial de 1907, as maiores fábricas em média eram as de material de construção, com 1.018:000\$000 de capital e 80 trabalhadores. Em seguida, vinham as produtoras de bens de consumo, concentrando por estabelecimento 378:001\$851 de capital e 225 trabalhadores.

O setor de bens de produção apresentava um patamar consideravelmente inferior, com 267:000\$000 de capital e 59 trabalhadores em média por fábrica. Das empresas com mais de 1.000:000\$000 de capital, 31 pertenciam ao setor de bens de consumo, e apenas uma ao de bens de produção. As maiores empresas no levantamento eram: a Antartica Paulista com 10.000:000\$000; a sociedade Italo-Americana com 9.779:000\$000; a companhia Nacional de Tecidos de Juta com 8.793:000\$000 e a Tecelagem Votorantim, com 6.920:000\$000.

No setor de bens de produção os estabelecimentos mais expressivos eram: a Companhia Mecânica Importadora, com 5.000:000\$000, seguida pela Mac Hardy, a empresa de Bernardo Kuntgen e a Arens e Irmãos, todas com menos de 1.000:000\$000. Ao serem comparados os dados do levantamento com os presentes no estudo elaborado por Bandeira Júnior (1901), constata-se que nenhuma das empresas teve aumento na quantidade de capital. Pelo contrário, a grande maioria sofreu redução nessa variável ou na quantidade de trabalhadores empregados.

Naquele momento, os maiores grupos e companhias industriais passaram a ser a F. Matarazzo & C, a Companhia Melhoramentos de São Paulo, o Banco União, as empresas de Giuseppe Pugliesi Carbone e a Companhia Brasileira de Tecidos de Juta. O Banco União e a Companhia Melhoramentos de São Paulo formavam um todo coeso, inter-relacionado do ponto de vista da propriedade do capital²⁰, dominando um total de

²⁰ VICENTINI, R. C. C. Op. Cit., (2007), pp. 100-101

15.920:000\$000, o que os colocava como os maiores proprietários de negócios industriais do estado.

Contudo, o grupo entrou em decadência a partir de 1904, quando o Banco União perdeu o direito de emissão, reduzindo o seu capital de 40.000:000\$000 para apenas 5.000:000\$000 (VICENTINI, 2007, pp. 102-103). Dentre os proprietários levantados estavam, além de Antônio Proost Rodovalho, cafeicultores, financistas e empresários da República, como foram os casos de Francisco de Paula Ramos de Azevedo, Antônio Álvares Penteado, os Barões de Pirapitingui e Ibitinga, Antônio Paes de Barros, Francisco Paula Mayrink, dentre outros.

As empresas pertencentes a Francisco Matarazzo já totalizavam naquele ano 7.250:000\$000, com três delas possuindo mais de 1.000:000\$000. Eram na maioria resultados da instalação do moinho de trigo, o qual deu origem a uma seção metalúrgica para reparos internos, à Tecelagem Mariângela em 1904, e a uma fábrica de óleo de algodão. Esse empreendimento principal só foi possível graças ao financiamento internacional conseguido junto ao *London and Brazilian Bank* (VICHNEWSKI, 2004, p. 52-53).

Até aquele momento, Matarazzo encontrava-se estabelecido principalmente nos negócios de importação, apesar de ainda preservar uma diminuta fábrica de banha (VICHNEWSKI, 2004, p. 52). O imigrante italiano Giuseppe Pugliese Carbone e seu irmão operavam como comerciantes representando os negócios da família, tendo ingressado nos empreendimentos industriais através do apoio financeiro do Banco Comercial Italiano de São Paulo, a eles pertencente (DEAN, 1971, p. 52). Como resultado, instalaram um moinho de trigo, uma fábrica de sedas, uma refinaria de açúcar, uma fábrica de cimento e uma de chapéus. Aliás, o moinho em questão, inaugurado em 1905 sob o nome de Santista, era um empreendimento de grandes proporções, altamente mecanizado e utilizando uma série de inovações tecnológicas. Possuía entre os seus acionistas a companhia holandesa Bunge (BARTABURO, 2016, p. 98).

Apesar do avanço dos burgueses imigrantes nos negócios industriais paulistas, em 1907 o domínio do capital ainda pertencia à burguesia proveniente dos negócios cafeeiro. Possuíam esses agentes um valor de no mínimo entre 45.186:000\$000 e 40.206:000\$000

do capital levantado no censo daquele ano, o que correspondia a uma participação de 31,48% a 35,4%.

O aumento das dimensões das empresas do ramo têxtil de algodão era evidente. A concentração de trabalhadores por fábrica subiu de aproximadamente 200 em 1901, para 300 em 1907, e depois mais de 500 em 1910. Também ocorreram transformações na matriz energética, com a produção transitando da energia a vapor e hidráulica em praticamente toda a estrutura em 1901, para a eletricidade em 45,6% dos casos em 1910. Foi nesse ramo que os burgueses imigrantes começaram a se destacar, dominando a maior parte do capital e da mão de obra já em 1910, como também as maiores companhias.

Na primeira metade dos anos 1910, o investimento industrial manteve a sua distribuição entre os setores, variando, entre 1911 e 1913, a participação anual do setor de bens de produção de 2,11% até 12,16%. O tamanho das firmas passou por uma drástica redução no setor de bens de consumo, diminuindo o montante de capital investido por estabelecimento em 24,8% entre 1911 e 1912, e 14,2% entre 1912 e 1913. No setor de bens de produção esse movimento foi ainda mais intenso, com uma diminuição de 25,4% no primeiro intervalo, e de 14,2% no segundo. Essa tendência consolidou uma estrutura na qual as fábricas do setor de bens de produção eram realmente diminutas, com apenas três delas possuindo mais de 200:000\$000 de capital, enquanto que no restante da indústria surgiram diversos empreendimentos com mais de 1.000:000\$000 investidos.

Em 1911, Francisco Matarazzo fundou as Indústrias Reunidas Francisco Matarazzo, o grupo empresarial mais promissor da indústria paulista naquele momento, com capital de 8.500:000\$000 e organizada através da centralização do poder decisório em torno do empresário (MARTINS, 1976, pp. 34; 40; 56; 59). O primeiro núcleo, organizado em torno do moinho, havia incorporado desde 1910 a fábrica de óleo de algodão e sabão Sol Levante. O segundo estava organizado em torno da fábrica de fósforos Sol Levante, e de uma refinaria de açúcar.

No ano de 1911, surgiu mais um grande empreendimento, a fábrica Belezinho, empregando um total de 770 trabalhadores (VICHNEWSKI, 2004, p. 58-62). Dentre esses investimentos, ainda ocorreu a construção de uma pequena metalúrgica para trabalhos internos, com capital de 50:000\$000, atendendo apenas às demandas internas

da I.R.F.M (MARCOVITCH, 2003, p. 101). Esse processo de crescimento acontecia em um momento no qual a burguesia mercantil imigrante começava a concentrar a maior parte dos negócios industriais. Faziam parte desse conjunto famílias e empresários como os Jafet, Klabin, Zerrenner e Bulow, Carbone, Gamba, Crespi, Pereira Ignácio, Nicolau Scarpa, Matarazzo, Jorge Street, dentre outros.

Por seu turno, os burgueses mercantis agrícolas vinham perdendo espaço progressivamente. Com a aquisição por Jorge Street da Companhia Nacional de Tecidos de Juta, e, somado a isso, a diminuição da participação na maioria dos setores, os cafeicultores e seus associados perdiam a primazia na indústria paulista. Essa situação refletia uma relação específica estabelecida entre essa fração da classe dominante e a estrutura econômica, a qual não significava que os negócios naquele momento iam mal.

Os Prado, por exemplo, realizaram apenas um investimento relevante no período, o frigorífico de Barretos, com a construção iniciada em 1910, e finalizada entre 1913-1914 (SUZIGAN, 2002, pp. 352-353). Enquanto isso, no restante dos negócios mercantis, o ritmo de crescimento muito mais intenso; o Banco do Comércio e Indústria de São Paulo possuía um ativo médio de 100.000:000\$000 entre 1900-1910, 1/3 dos ativos no estado; a Prado Chaves mantinha com um capital de 4.000:000\$000 um domínio de 16% de todo o café embarcado em 1912 e 1913; presidiram a ferrovia Paulista até 1922, usufruindo dos seus elevados lucros e participaram do plano de valorização do café do em 1907, recebendo do governo 15.633:000\$000 para a sua condução.

Como resultado, o número de propriedades pertencentes à companhia subiu de cinco, em 1905, para 17, em 1919 (LEVI, 1987, p. 145; MARCOVITCH, 2003, p. 47). Esse movimento demonstra que o grande capital agrícola paulista não estava necessariamente transferindo capitais para a indústria. Ao contrário, vinham acentuando cada vez mais o perfil agrícola e mercantil dos seus investimentos.

Durante a Primeira Guerra Mundial, o tamanho das novas companhias industriais se manteve em um patamar baixo, com um capital real médio em torno de 50:000\$000, o mesmo dos anos 1911 até 1913. Essa trajetória sofreu alteração entre 1919 e 1922, quando o capital real médio subiu para um valor próximo dos 83:000\$000. A concentração do capital nos grupos de empresas com maiores dimensões também passou por expansão no

período pós-conflito, subindo a participação das empresas com mais de 100:000\$000 de 78,3% para 83%, e das com mais de 1.000:000\$000 de 26,8% para 39%.

Quando comparado o setor de bens de produção com o restante da indústria de transformação, as empresas com mais de 100:000\$000 de capital concentravam a maior parte do investimento nos anos 1917 e 1920, e as com mais de 1.000:000\$000 nos anos 1920 e 1921. Isso caracteriza as fábricas de bens de produção como sendo compostas principalmente pelo pequeno e médio estabelecimento, em uma situação diversa do restante da indústria. Também a sua participação no montante do investimento e na estrutura produtiva se manteve inalterada, preservando-se próxima dos 6%.

O ramo têxtil de algodão era organizado majoritariamente em torno da grande fábrica, apresentando níveis de concentração entre as empresas com mais de 2.500:000\$000 de capital próximos dos 85% em 1928. Os cinco principais proprietários ali presentes também eram os maiores industriais do estado, controlando 16,3% da indústria de transformação.

Jorge Street, o principal deles, tinha o núcleo dos seus negócios nos empreendimentos têxteis, com a Companhia Nacional de Tecidos de Juta, e a Companhia Paulista de Tecidos de Algodão, totalizando um montante de 83.000:000\$000. Vinha seguido por: Rodolfo Crespi com 44.788:000\$000 de capital; Francisco Scarpa com 28.248:000\$000; Pereira Ignácio com 24.957:000\$000; e Francisco Matarazzo com 23.400:000\$000. Este último dominava uma quantidade de negócios muito superior, estimados em aproximadamente 81.900:000\$000 investidos sobretudo em negócios comerciais e de serviços, abarcados pela: exploração de águas minerais; navegação; importação e exportação; moagem de trigo no Paraná e São Paulo; metalurgia; cortumeria; óleos; perfumaria; vidros; tijolos; rayon; licores; viscoseda; louças; sabões; e tecidos de algodão.

Essa nova divisão dos negócios industriais demonstra a consolidação da burguesia mercantil imigrante frente aos burgueses mercantis de origem agrícola. Isso dava a ver as contradições pelas quais estes últimos passaram no processo de acumulação e diversificação do capital junto à economia brasileira. O exemplo da família Prado é característico. A dimensão familiar dos empreendimentos a eles pertencentes, e a

dependência das exportações primárias como principal negócio, impedia que as empresas da família superassem a condição de meros conglomerados agrícolas. Nos anos 1920 e 1930, venderam para o capital internacional o frigorífico de Barretos e a empresa Força e Luz de Ribeirão Preto, fortaleceram os negócios cafeeiros graças aos preços elevados decorrentes da política de valorização, e transferiram progressivamente os capitais da Prado Chaves para outros negócios agrícolas, como a produção de laranja e algodão, e a criação de gado (LEVY, 1987, pp. 152-155).

Esses grandes capitalistas possuíam em comum a sua relação mercantil e especulativa junto aos seus investimentos no Brasil, e a condição subordinada frente ao capital internacional. Fossem eles imigrantes com os capitais provenientes dos negócios de importação, ou proprietários de plantações de gêneros exportáveis, a lógica dos seus investimentos procurava por possibilidades de grandes lucros no curto prazo sem terem de passar por um enfrentamento definitivo juntos ao capital internacional. Essa dinâmica pode ser constatada tanto pela falta de grandes investimentos no setor de bens de produção por parte desses agentes, como no fato de os maiores empresários do setor não serem os mesmo do restante da indústria de transformação. O mais importante deles era Alexandre Siciliano, dono da Companhia Mecânica Importadora e da Companhia Brasileira de Miner e Metalurgia, ambas com capitais de 20.000:000\$000. Depois vinham: a companhia Eletro Metalúrgica Brasileira, com 6.000:000\$000, praticamente falida naquele momento; e outras três empresas com 5.000:000\$000, a Torquato de Tella S.A, a pertencente a Carlos Tonnanni, e a Companhia de Ferro Esmaltado Silex.

Essa relação estabelecida entre a burguesia mercantil brasileira e o investimento industrial acabava por abrir espaço para o avanço do capital internacional. Diversos ramos produtivos encontravam-se no final dos anos 1920 sob domínio ou com uma presença considerável de empresas estrangeiras, com destaque para: os frigoríficos; fábricas de fósforos; siderúrgicas; indústrias de equipamentos elétricos; refinarias de açúcar; tecelagens; e fábricas de alimentos. Tratava-se, por consequência, de uma re colocação da dependência, agora em um novo patamar.

Conclusão

A formação da estrutura industrial paulista foi uma expressão do processo de crescimento da economia brasileira, marcada pelo seu caráter mercantil decorrente da sua herança colonial. Como tal, se tratava de uma sucessão de negócios mercantis, com perspectivas de remuneração no curto prazo, se aproveitando das oportunidades que o estrangulamento externo e o aumento do mercado consumidor propiciavam. Mais que isso, em decorrência dessa relação oportunista, articulada dentro de uma realidade na qual a hegemonia na esfera da acumulação estava nas mãos do capital internacional, os ramos industriais que foram desenvolvidos não apontaram para um processo de autonomização do capital nacional.

Essa característica pode ser observada também na formação dos grandes grupos industriais. Enquanto no setor de bens de consumo estavam presentes grandes estabelecimentos produtivos, com os seus empresários possuindo negócios diversificados em toda a estrutura econômica paulista, no setor de bens de produção a situação era diferente. Exceto no período do Encilhamento, quando ocorreram alguns investimentos de cafeicultores em indústrias de máquinas e equipamentos, houve uma participação diminuta do grande capital mercantil. Os principais grupos da indústria de transformação não eram os mesmo do setor de bens de produção, já que neste prevaleciam empresários pequenos e médios.

Em relação ao tamanho das fábricas, as diferenças eram evidentes. Contrastando com a experiência dos países centrais, onde o setor de bens de produção apresentava os maiores estabelecimentos, no Brasil, as maiores unidades produtivas eram nos ramos têxteis, de bebidas e de material de construção. As siderúrgicas e metalúrgicas possuíam proporções diminutas, muito inferiores as dos outros setores.

Dessa forma, é possível dizer que os fabricantes de bens de consumo estavam muito mais próximos do padrão produtivo internacional do que os de bens de produção. A única exceção eram os empreendimentos pertencentes ao capital internacional, bem estabelecidos nos ramos mais dinâmicos, dominando através de grandes empresas consideráveis setores da indústria.

Essa divisão da acumulação já no estágio inicial da formação industrial em São Paulo reafirmava a dependência externa, tornando o crescimento da estrutura fabril em

um mecanismo funcional para a retirada do excedente aqui gerado. Com isso, os interesses dos burgueses paulistas na esfera da acumulação não apontavam para um processo de emancipação nacional, mas, pelo contrário, reafirmavam a aliança junto ao capital internacional em um novo patamar.

Referências

Fontes Primárias

Centro de memória da Unicamp:

Bandeira, Jr. A. F. A indústria de São Paulo em 1901.

Arquivo digital novo milênio:

Impressões do Brazil no Século Vinte. Inglaterra: Lloyd's Greater Britain Publishing Company, ltd. 1913. Disponível em: <http://www.novomilenio.inf.br/santos/h0300g39e.htm>

IBGE:

FIBGE. O Brasil: Suas riquezas naturais e suas indústrias, 3º volume, 1909.

Portal de estatística do Estado de São Paulo:

DEIC/ SACOP/ SP. Boletins da Diretoria de Indústria e Comércio, 1908-1928.

Estatística Industrial do Estado de São Paulo, 1928. São Paulo: Secretaria da Agricultura, Indústria e Comércio do Estado de São Paulo, 1928-1930.

Fontes secundárias

AURELIANO, L. No limiar da Industrialização. São Paulo: Brasiliense, 1981.

BARTABURU, X. Do grão ao pão. Farinha de trigo: história da moagem no Brasil. São Paulo: Editora Origem. 2016.

CAMPOS, F. A; SABADINI, M. S. Hilferding e o Nexo Imperialista entre Capital Financeiro e Exportação de Capital. Texto para Discussão. IE/ Unicamp, Campinas, n. 243, ago. 2014.

CAMPOS, F. A. Imperialismo e colapso da formação econômica brasileira. Em CAMPOS, F. A. Introdução à Formação Econômica do Brasil: herança colonial, industrialização dependente e reversão neocolonial. Marília: Editora Lutas Anticapital. 2018.

_____. Imperialismo e herança mercantil na industrialização brasileira. Em CAMPOS, F. A. Introdução à Formação Econômica do Brasil: herança colonial, industrialização dependente e reversão neocolonial. Marília: Editora Lutas Anticapital. 2018.

CANO, W. Alguns Aspectos da Concentração Industrial. In: VERSIANI F.R e MENDONÇA, J. R. B. Formação Econômica do Brasil, a Experiência da Industrialização. São Paulo: Saraiva S.A. 1978.

_____. Raízes da Concentração Industrial em São Paulo. São Paulo: Difel, 1977.

CRISP, O. Labour and Industrialization in Russia. Cambridge. Economic History of Europe, volume II, 2008

DEAN, W. A Industrialização de São Paulo. São Paulo: Difel, 1971.

_____. A Industrialização Durante a República Velha. In: FAUSTO, Boris (Org.). História Geral da Civilização Brasileira. São Paulo: Difel, 1975

FURTADO, C. Formação Econômica do Brasil. São Paulo: Nacional, 2003.

_____. O Mito do Desenvolvimento Econômico. São Paulo: Paz e Terra, 1974.

HEADRICK, D. The Tentacles of Progress. Technology Transfer in the Age of Imperialism, 1850-1940. 1988

HILFERDING, R. El Capitalismo Financeiro. Madri: editora Tecnos S.A. 1963

LEÃO, I. Z. C. C. A Matriz Teórica de Caio Prado Junior: a Nação Inconclusa. Campinas. 1994. Tese de doutorado disponível em <http://www.bibliotecadigital.unicamp.br/document/?code=000085817>.

LEVI, D. E. The Prados of São Paulo. U.S.A: The University Of Georgia Press. 1987. .

MARCOVITCH, J. Pioneiros & Empreendedores. São Paulo: Editora USP, 2003

MARSON, M.D. Origens e Evolução da Indústria de Máquinas e Equipamentos em São Paulo 1870-1960. Tese de Doutorado defendida na USP, com versão original disponível na Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, 2012.

MARTINS, J, S. Conde Matarazzo, o Empresário e a Empresa. São Paulo: HUCITEC. 1976.

MELLO, J. M. C. O Capitalismo Tardio. São Paulo: Brasiliense, 1982.

OLIVEIRA, C. A. Processo de industrialização. Do capitalismo originário ao atrasado. São Paulo: Editoria UNESP. 2002.

PERISSINOTTO, R. M. Classe Dominante e Hegemonia na República Velha. Campinas: UNICAMP. 1995

PRADO, C. J. Formação do Brasil Contemporâneo. São Paulo. Brasiliense, 1987.

_____. Esboços de Fundamentos da Teoria Econômica. São Paulo. Brasiliense. 1969

_____. Evolução Política do Brasil. São Paulo. Brasiliense, 1947.

_____. História e Desenvolvimento. São Paulo: Brasiliense, 1972.

_____. História Econômica do Brasil. São Paulo: Brasiliense, 1983.

_____. Revolução Brasileira. São Paulo. Brasiliense, 1966.

SAMPAIO, P, A. Da Nação a Barbárie. Tese de doutorado defendida em Campinas: IE/UNICAMP. 1997.

_____. O impasse da “formação nacional”. Em FIORI, L. F. Estados e moedas no desenvolvimento das nações. Petrópolis: editora Vozes, 2000.

SANTOS, F. A. Domando as águas. Salubridade e ocupação no espaço na cidade de São Paulo, 1875-1930. Tese de doutorado defendida em: IE UNICAMP. 2006. 292

SANTOS, S. P. Os primórdios da cerveja no Brasil. São Paulo: Ateliê editorial. 2004.

SILVA, S. Expansão Cafeeira e Origens de Indústria no Brasil. São Paulo: Alfa Omega, 1995

SODRÉ, N. W. Formação Histórica do Brasil. São Paulo. Difel. 1982.

_____. História da Burguesia no Brasil. Rio de Janeiro. Editora Civilização Brasileira S.A. 1976.

_____. Introdução a Revolução Brasileira. São Paulo. Livraria Editora de Ciências Humana Ltda. 1978.

_____. Brasil: Radiografia de um Modelo. Petrópolis. Editora Vozes. 1977.

STEIN, S. J. Origens e Evolução da Indústria Têxtil no Brasil: 1850/1950. Rio de Janeiro: Campus, 1979.

SUZIGAN, W. Indústria Brasileira. Origem e desenvolvimento. Campinas: Editora UNICAMP. 2000.

VERSIANI F.R e VERSIANI M.T.R.O. A industrialização Brasileira antes de 1930. In: Versiani F.R e Mendonça J.R.B. Formação Econômica do Brasil, a experiência da Industrialização. São Paulo: Saraiva S.A. 1978.

VERSIANI F.R. A Década de 20 na Industrialização Brasileira. Rio de Janeiro: IPEA. 1987.

VICENTINI, R. C. C. O Percurso de um Precursor. São Paulo: Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da USP. 2007.

VICHNEWISKI, H. T. As indústrias Matarazzo no interior paulista: arquitetura fabril e patrimônio industrial (1920-1960). Campinas: Biblioteca Central UNICAMP. 2004

LEAL, J. M. B. N. F. Herança Mercantil e Concentração Industrial em São Paulo (1888-1930). Dissertação de mestrado defendida no Instituto de Economia da UNICAMP, 2018. Disponível em: [Leal_JoaoMauricioBuckinghamNoronhaF._M.pdf](#)

REIS, J, C. Anos 1960: Caio Prado Jr. e “A Revolução brasileira”. Belo Horizonte, Revista Brasileira de História, vol 19, num. 37, setembro 1999.