

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ

OLIGOPOLIZAÇÃO E CONCENTRAÇÃO DE CAPITAL NA INDÚSTRIA PAULISTA
NO PERÍODO ENTRE 1888 E 1930

Monografia apresentada ao curso de Ciências Econômicas, Setor de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal do Paraná.

Orientador: Prof. Igor Zanoni Constant Carneiro Leão

CURITIBA

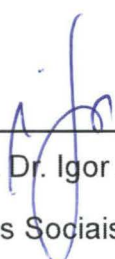
2013

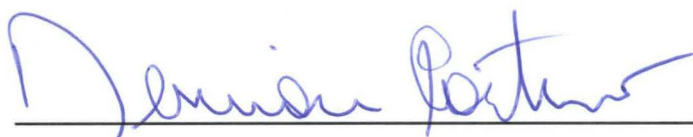
TERMO DE APROVAÇÃO

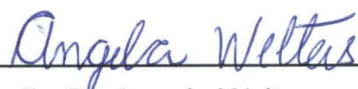
JOÃO MAURÍCIO BUCKINGHAM NORONHA FALLEIROS LEAL

OLIGOPOLIZAÇÃO E CONCENTRAÇÃO DE CAPITAL NA INDÚSTRIA PAULISTA
NO PERÍODO ENTRE 1888 E 1930

Monografia apresentada como requisito parcial para obtenção de grau de Bacharel em Ciências Econômicas pela Universidade Federal do Paraná, pela seguinte banca examinadora:


Orientador: Prof. Dr. Igor Zanoni Constant Carneiro Leão
Setor de Ciências Sociais Aplicadas
Universidade Federal do Paraná – UFPR


Prof. Dr. Demian Castro
Setor de Ciências Sociais Aplicadas
Universidade Federal do Paraná – UFPR


Prof.ª Dr. Angela Welters
Setor de Ciências Sociais Aplicadas
Universidade Federal do Paraná – UFPR

Curitiba, 12 de dezembro de 2013.

Aos meus queridos pais,
Mauricio Cesar e Claudia Augusta,
e avós.

AGRADECIMENTOS

A minha família que apesar de tudo me apoiou em todos os momentos, especialmente os meus pais e avós, sempre presentes e solícitos, e a minha companheira Fernanda, que apesar da distância sempre estará em meu coração.

Aos meus camaradas, que nos momentos de provação e alegria nunca se faltaram com a camaradagem e o companheirismo. Agradeço especialmente aos meus colegas de Centro Acadêmico Raul Wagner Barbalho, Matheus Castilho Fogolin e Bernardo Groshoki, que nunca deixaram de acreditar no nosso sonho de construção de um movimento estudantil diferente. Também agradeço aos meus estimados veteranos Saulo Calliari, Leonel Toshio Clemente e André Caxeiro pela ajuda direta no trabalho, assim como pelo companheirismo e amizade.

Agradeço aos meus mestres, que em muito me auxiliaram nesse processo de desenvolvimento, contribuindo não somente com os conhecimentos acadêmicos, mas também com inestimáveis lições de vida. Agradeço Especialmente ao professor Igor Zaroni Constant Carneiro Leão, que além de professor foi sem dúvida um grande mestre e amigo.

Agradeço também ao povo brasileiro, que mesmo apesar de tudo continua depositando as suas esperanças nos futuros economistas incumbidos da missão de salvar o país.

RESUMO

Este trabalho busca compreender como que o processo de industrialização incipiente acaba por contribuir para a formação de setores oligopolizados no estado de São Paulo no período entre 1888 e 1930. Para isso primeiro se realizou uma análise do processo de desenvolvimento industrial no período, utilizando as teorias do capitalismo tardio de João Manuel Cardoso de Mello, das relações centro periferia abordadas por Furtado e do aprofundamento do capitalismo através da diferenciação do capital cafeeiro de Sergio Silva. Após essa análise teórica do processo de desenvolvimento é realizado o estudo setorial da indústria, e em como ela tende a se estruturar em um modelo oligopolístico de concorrência. Para essa avaliação são utilizados dados e estudos promovidos por Wilson Cano e Wilson Suzigan, nos quais ficam claras as tendência a oligopolização da indústria. A questão interessante reside no fato de vários setores industriais, apesar da sua estrutura produtiva, tendem a um processo de oligopolização em São Paulo, indo contra as idéias convencionais de baixa concentração industrial. É importante salientar que o estudo dos movimentos que ocorrem no período demanda a investigação das estratégias produtivas dos setores no período, assim como das relações de propriedade.

ABSTRACT

This academic project attempts to understand the process through which incipient industrialization contributes to the formation of oligopolized sectors in the state of São Paulo in the period between 1888 and 1930. For this, the period's industrial development process is first analyzed, making use of the theories of late capitalism of João Manuel Cardoso de Mello, of the center peripheral relations approached by Furtado and of the deepening of capitalism through differentiation of coffee capital of Sergio Silva. After this theoretical analysis of the development process, a setorial study of the industry, and of how it tends to structure itself in an oligopolistic model of concurrency. For this evaluation are used data and studies promoted by Wilson Cano and Wilson Suzigan, in which the industry's oligopolizing tendencies are clear. The question of interest resides in the fact that a variety of industrial sector, regardless of their productive structure, tend to a process of oligopolization in São Paulo, confronting the conventional ideas of low industrial concentration. It is important to remark that the studies of movement that happen in this period demand the investigation of the period's sector's productive strategies, as much as their property relations.

LISTA DE TABELAS

TABELA 1 – CONCENTRAÇÃO DE CAPITAL EMPREGADO NA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO PAULISTA.....	25
TABELA 2 – NÚMERO MÉDIO DE TRABALHADORES, E CAPITAL MÉDIO POR INDÚSTRIA.....	30
TABELA 3 – CONCENTRAÇÃO DE CAPITAL EMPREGADO NA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO.....	47

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	11
2 O PROCESSO DE DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL INCIPIENTE	13
2.1 O PROCESSO DE TRANSFORMAÇÃO DO CAPITAL CAFEEIRO: EN- FOQUE NO PROCESSO DE DESENVOLVIMENTO DOS DEPARTAMEN- TOS PRODUTIVOS.....	14
2.2 CONCENTRAÇÃO DE MERCADO COMO REFLEXO DAS CARAC- TERÍSTICAS SÓCIO ECONOMICAS DE CADA REGIÃO: ENFOQUE NA CONCENTRAÇÃO DE MERCADO EM SÃO PAULO.....	16
2.3 CONCENTRAÇÃO DE MERCADO E AS CARACTERÍSTICAS PAR- TICULARES DE CADA SETOR PRODUTIVO: A INTEGRAÇÃO VERTI- CAL, HORIZONTAL E CONCENTRICA DA PRODUÇÃO.....	19
2.4 RENDA E CONCENTRAÇÃO DE CAPITAL NA ECONOMIA PAULISTA.....	22
3 A OLIGOPOLIZAÇÃO DA INDÚSTRIA PAULISTA: GERAL E POR SETORES	24
3.1 CONCENTRAÇÃO DE MERCADO NA INDÚSTRIA COMO UM TODO.....	24
3.2 O SETOR PRODUTOR DE BENS DE CONSUMO SALÁRIO.....	29
3.2.1 Indústria têxtil de algodão.....	29
3.2.2 Indústria de cigarros.....	35
3.2.3 Indústria de cervejas.....	38
3.2.4 Indústria de fósforos.....	41
3.2.5 Indústria de calçados.....	43
3.2.6 Indústria de moagem de trigo.....	45

3.3 SETOR PRODUTOR DE BENS DE PRODUÇÃO.....	48
3.3.1 Indústria de tecidos de juta.....	49
3.3.2 Indústria de cal e cimento.....	50
3.3.3 Indústria siderúrgica.....	51
3.3.4 Indústria metal-mecânica.....	52
3.3.5 Indústria de vidros.....	53
4 CONCLUSÃO.....	56
REFERÊNCIAS.....	57

1 INTRODUÇÃO

O início do processo de industrialização brasileiro é resultado do aprofundamento do capitalismo nacional, levado a cabo pelo desenvolvimento do complexo cafeeiro, que se diversificou inicialmente em capital bancário, e investimentos em infra-estrutura para a ampliação das plantações de café. Esse capital cafeeiro se tornou o responsável também pelo estabelecimento dos grandes fluxos imigratórios que ocorreram em direção ao Brasil no final do século XIX e início do XX.

Com a ampliação do mercado de trabalho, e o aumento do grau de sofisticação da economia, surge a possibilidade de se implantarem indústrias mecanizadas e altamente integradas no país. Essa integração é uma resposta ao baixo grau de diversificação do parque industrial brasileiro no período (1888-1930), obrigando as empresas a desenvolverem estratégias de diferenciação vertical bastante abrangentes, alcançando como resultado uma estabilidade na estrutura de custos superior a das outras empresas não integradas. Esse processo foi levado a cabo por um pequeno grupo de capitalistas brasileiros, que no ímpeto de desenvolver novos negócios e concentrar capital, investiram nos empreendimentos industriais do período.

Deste modo o objetivo do trabalho é analisar o desenvolvimento do setor industrial no estado de São Paulo, atentando para a concentração de mercado e de capital, as estratégias competitivas das empresas e a existência ou não de barreiras a entrada. Para isso será efetuada a análise da concentração de capital e de mercado no setor industrial paulista no período entre 1888 e 1930, e também das relações de posse do capital empregado no período da industrialização incipiente. Além disto também são investigadas as relações de propriedade envolvendo as grandes empresas do período.

Este trabalho está dividido da seguinte forma: na seção 2 é apresentada a revisão bibliográfica na qual são analisadas as principais características do desenvolvimento industrial brasileiro no período em estudo. Na seção 3 são observadas as car-

acterísticas concorrenciais dos principais setores industriais existentes no período. E por fim na seção 4 mostram-se as conclusões decorrentes das análises efetuadas nas seções 2 e 3.

2 - O PROCESSO DE DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL INCIPIENTE

A análise do desenvolvimento industrial brasileiro impõe desafios teóricos, uma vez que o capitalismo surge no país em um contexto no qual a revolução industrial já se encontrava a pleno vapor, com as forças capitalistas ingressando em uma nova fase da acumulação, uma fase conhecida pela reprodução a nível global do capitalismo (HOBBSBAWN, 1977, p.59). É nesse contexto do desenvolvimento capitalista que Mello (1982, p.85) faz uma análise da implantação do capitalismo no Brasil, chegando à conclusão que ela se efetua de forma retardatária, implantada através da transição de uma economia colonial para uma economia capitalista exportadora, passando pela fase da economia mercantil escravista nacional. Esse é o foco da problemática, uma vez que a implementação do capitalismo de forma tardia acaba por restringir o desenvolvimento industrial, tendo em vista que ele é dependente dos fluxos de renda do setor primário-exportador (MELLO, 1982, p.96).

O complexo produtivo que passa a se destacar como centro dinâmico da economia brasileira é cafeeiro, o qual passa a ser o principal produto da pauta de exportações brasileira em 1840 (SILVA, 1995, p.18). A sua expansão inicial é atribuída por Furtado (2003, p.121) ao fato de existir “relativa abundância de mão de obra, em consequência da desagregação das zonas mineiras”, ou seja, é uma cultura que vem se aproveitar de recursos produtivos semi-ociosos.

Contudo inicialmente não se tratava do aprofundamento do capitalismo, uma vez que nas etapas iniciais do desenvolvimento da economia cafeeira ela se apóia na utilização de mão de obra escrava excedente das outros complexos produtivos do país, sendo o principal deles as zonas decadentes mineiras (FURTADO, 2003, p.121). A transição para a mão de obra assalariada será progressiva e gradual, sendo alcançada na sua plenitude somente com a inviabilização econômica e legal da utilização dos escravos.

Em razão dos acordos assinados com a Inglaterra o tráfico negreiro deveria

ser interrompido a partir de 1830; fato este que mesmo não correndo torna progressivamente mais difícil a aquisição de escravos (FURTADO, 2003, p.124). A forma para solucionar o problema foi encontrada na importação de imigrantes europeus, a qual é iniciada pelo senador Vergueiro para as suas fazendas de café, com o governo financiando o transporte das famílias de trabalhadores (FURTADO, 2003, p.132). Essa política de imigração, que resultou na intensificação dos fluxos imigrantes para São Paulo, se generalizou somente a partir da abolição da escravatura. Contudo, esse processo só vai ganhar real abrangência com a implementação de um regime salarial fixo, no qual os imigrantes passariam a ganhar uma parte fixa do salário e uma parte variável correspondente ao lucro dos cafezais que ele cuidava subtraído os custos da viagem (CANO, 1977, p.127). Antes de se adotar esse tipo de contrato os colonos recebiam apenas uma parte do lucro auferido com os cafezais descontados todos os custos com a viagem e a hospedagem do imigrante, o que em certos casos fazia com que eles recebessem remunerações ínfimas, deixando-os em uma situação de considerável penúria (MELLO, 1982, p.85).

Esse processo de generalização das relações capitalistas de trabalho, levado a cabo pelo crescimento da economia cafeeira, propicia a economia paulista encontrar espaço para o seu desenvolvimento dinâmico em um nível superior ao dos outros complexos nacionais (CANO, 1977, p.42). É nele que vai surgir uma nova elite econômica diretamente ligada as etapas produtivas do café e muito mais urbana do que as outras elites dirigente nacionais- que será responsável pela promoção do desenvolvimento (FURTADO,2003, p.121.).

2.1- O PROCESSO DE TRANSFORMAÇÃO DO CAPITAL CAFEIEIRO: ENFOQUE NO PROCESSO DE DESENVOLVIMENTO DOS DEPARTAMENTOS PRODUTIVOS.

Silva (1995, p.61) em sua análise sobre os aspectos que adquire o capital cafeeiro conclui que ele se divide em quatro formas principais: capital agrário; capital

comercial; capital bancário; capital industrial. É no ímpeto capitalista de ampliar o capital que os cafeicultores buscam novas oportunidades de investimento na economia brasileira. São eles que financiam a marcha para o oeste paulista, construindo umas das primeiras ferrovias do Brasil- Mogiana, paulista e sorocabana (SILVA, 1995, p.57). São também os cafeicultores responsáveis pela fundação dos primeiros bancos privados nacionais, instituições estas que tinham por intuito inicialmente o financiamento da expansão e promoção do café (SILVA, 1995, p.60). Esses bancos vão ser os promotores de uma série de empreendimentos industriais no Brasil; ainda mais após o encilhamento e a concessão do direito de emissão aos bancos (STEIN, 1979, p.95).

É na mesma linha de Silva que Celso Furtado (1973, p.92) desenvolve a sua teoria estruturalista, na qual ele faz uma análise do desenvolvimento dos departamentos produtivos em uma economia primário-exportadora dependente. Segundo Furtado (1973, p.105) a economia brasileira primário-exportadora do complexo cafeeiro se encontrava dividida inicialmente em três departamentos: P1, como sendo o departamento pré-capitalista de produção agrícola; P2 como sendo a atividade exportadora conectada ao circuito global de acumulação capitalista; e P3 como o setor responsável pela ampliação do capital (que nesse caso são as mudas de café que possuem uma função semelhante a um bem de capital).

Furtado (2003, p.163.) avalia em sua outra obra a tendência ao desequilíbrio externo da economia brasileira, demonstrando como esses desequilíbrios vão resultar na ampliação e diversificação do capital cafeeiro. Em sua análise fica evidente como os novos fluxos de imigrantes impõe um novo padrão de consumo, ampliando a necessidade de importação de bens de consumo corrente. Ao mesmo tempo o caráter inelástico da demanda por café faz com que as variações na cotação do produto estrangulem a capacidade para importar, criando assim não apenas a possibilidade como também a necessidade da diversificação dos setores produtivos industriais nacionais (FURTADO, 2003, p.158).

Dessa forma quando Furtado (1973, p.114) analisa os desenvolvimento da estrutura econômica brasileira ele observa que é o capital cafeeiro, que buscando no-

vas oportunidades de lucratividade, acaba por se converter inicialmente em P4 –setor manufatureiro de bens de consumo não duráveis- e depois em uma fase mais profunda do desenvolvimento industrial em P5- setor manufatureiro de bens duráveis de consumo- (FURTADO, 1973, p.118).

É o café, portanto o responsável pela mudança da estrutura econômica do país, criando as condições necessárias para o desenvolvimento do capitalismo e das indústrias em um período inicial. É nesse processo que Aureliano (1981, p.23) observa os motivos pelos quais o complexo cafeeiro paulista propicia condições peculiares para o desenvolvimento industrial, que segundo ela deve ser atribuído aos seguintes fatores: maior dinamismo da economia cafeeira; desenvolvimento de uma agricultura mercantil de alimentos; amplo mercado de trabalho; maior desenvolvimento das relações sociais de produção.

2.2- CONCENTRAÇÃO DE MERCADO COMO REFLEXO DAS CARACTERÍSTICAS SÓCIO ECONOMICAS DE CADA REGIÃO: ENFOQUE NA CONCENTRAÇÃO DE MERCADO EM SÃO PAULO.

É nesse complexo que surgem as condições necessárias para o surgimento de uma indústria com características diferentes do restante das indústrias nacionais. Enquanto em grande parte do Brasil o que prevalecia eram as medias e pequenas fábricas –caso do rio grande do sul- e ou grandes fábricas obsoletas concorrendo pelo fornecimento de produtos de baixíssima qualidade para uma população majoritariamente de caboclos e ex-escravos- caso das fábricas baianas de pano grosso- é em São Paulo e Rio de Janeiro que a indústria passa a apresentar características de concentração e tamanho diferentes do resto do país. (CANO, 1977, p.218.). As indústrias que ali se desenvolvem muitas vezes são as únicas do país-caso das três fábricas nacionais de cigarros no período- e encontram somente ali as condições necessárias para o seu desenvolvimento.

É nessa mesma linha que Silva (1995, p.83.) relata o fato de as indústrias que surgem no complexo serem na sua maioria constituídas por grandes fábricas com mais de 100 operários e 1000 contos de capital. É no período entre 1907 e 1920 que se verifica o grande crescimento da grande empresa, com seu predomínio no final do ciclo. Contudo quando analisado o caso mais afundo fica claro que a indústria não entra em um processo de concentração progressivo, mas sim que ela já entre no século XX com um grau considerável de concentração. Segundo levantamento realizado por Cano (1977, p.221) a concentração industrial em torno da grande empresa em 1907 (para este ano considerando grande empresa as com mais de 1000 contos de capital) era de 67,9%, enquanto no ano de 1929 (para este ano considerando grande empresa aquela com mais de 4000 contos de capital) ela era de 52%. Apesar de parecer que houve uma desconcentração no período, Cano deixa claro que os índices para 1929 estão subestimados uma vez que não são computados os moinhos, os frigoríficos e os engenhos de açúcar no cálculo (CANO, 1977, p.225).

É na questão da concentração de mercado que se encontra a divergência entre os vários autores. Para Fausto (1997, p.37) as indústrias em 1920 apresentavam um grau incipiente de concentração, avaliando que das 13336 indústrias recenseadas nesse ano apenas 482 contavam com mais de 100 funcionários. Pois bem, em uma análise superficial pode até parecer que realmente a estrutura industrial encontrava-se pouco concentrada e muito bem distribuída, mas quando se aprofunda o estudo fica evidente que essa afirmação é simplista demais para servir como regra no estudo da história econômica nacional. Fica evidente no estudo de Cano (1977, p.198) que o isolamento dos complexos produtivos nacionais permitiu a implantação de pequenas e médias "indústrias" no interior do Brasil, enquanto em São Paulo e Guanabara as imposições da rigidez tecnológica e da escala produtiva impuseram a constituição de plantas industriais maiores. Essas plantas industriais gozavam de economias de escopo e escala que funcionavam como verdadeiras barreiras à entrada dos outros concorrentes nacionais. Essas plantas industriais paulistas operavam com estruturas de custo inferiores ao resto do país; tanto que elas passam a invadir o mercado nacional,

chegando em 1930 a exportar para esse mercado mais de 50% da sua produção exportada (CANO, 1977, p.235).

Analisando também o caráter oligopolístico da indústria do período Aureliano (1981, p.32) observa que existe um forte movimento de concentração na indústria têxtil, na qual a estrutura que se desenvolve é a de um oligopólio competitivo. Cano (1977, p.221) também constata a formação de oligopólios não somente em indústrias complexas onde os ganhos de escala e estopo são consideráveis, mas também em indústrias simples como as de chapéus, calçados, vassouras e escovas.

Contudo, a formação de oligopólios nacionais fica restrita uma vez que o isolamento dos diversos complexos produtivos nacionais acabava atuando como uma barreira natural a entrada, protegendo as indústrias regionais da concorrência dos similares produzidos no resto do país (CANO, 1977, p.198.). Esse não era o caso da concorrência com os produtos importados, que tinham grande capacidade de acesso aos mercados brasileiros mais próximos do litoral; tanto que tiveram de realizar uma série de adaptações para conseguir competir ativamente com os similares importados, tentando alcançar índices de produtividade mínimos para conseguir se manter no mercado. Segundo Cano (1977, p.137) os estrangulamentos setoriais na produção e fornecimento de insumos a produção – como fios para a produção de tecidos ou até mesmo energia elétrica- acabavam por obrigar os industriais a escolher pela importação- e se submeter às variações cambiais- ou pela integração a produção, sendo que as empresas integradas conseguiam ter ganhos competitivos em relação as não integradas. É nessa análise que Stein (1979, p.53) também desenvolve o seu estudo, verificando que as necessidades de integração eram imensas nos períodos iniciais da industrialização, fazendo com que muitas indústrias têxteis tivessem até mesmo usinas geradoras de energia internalizadas nos seus estabelecimentos- este era o caso da América fabril, umas das maiores fabricantes têxteis do Brasil no período.

Fica evidente também que as grandes indústrias do período são aquelas responsáveis pela diversificação e diferenciação da produção; uma atitude progressista delas em relação às pequenas e medias. Esse é o caso da indústria têxtil, na qual

no período inicial da industrialização em nosso trabalho (1888 a 1905) apenas um pequeno grupo de indústrias cariocas (como a Petropolitana, a Progresso Indústria e a Aliança), e uma ou outra indústrias paulistas conseguindo produzir tecidos de qualidade superior aos panos grosseiros produzidos na maior parte do país, competindo com os tecidos importados (STEIN, 1979, p.80). As indústrias do restante do país, apesar do seu tamanho muitas vezes comparável ao das indústrias cariocas e paulista, não conseguiam ingressar no mercado de tecidos de maior qualidade. Essa deficiência pode ser encarada como uma dificuldade de adaptação ao processo capitalista de acumulação, uma vez que nos complexos primário-exportadores nacionais –com exceção do café- as relações capitalistas de produção não se encontravam em pleno desenvolvimento. É nesse contexto que Cardoso de Mello (1982, p.80) afirma que “não havendo condições para a transformação da força de trabalho em mercadoria, pré-requisito indispensável, estaria bloqueada a industrialização capitalista”.

Esses pré-requisitos da integralização da produção, apropriação tecnológica e de uma escala condizentes condizente com a realidade tecnológica do período, acabaram por ajudar a determinar o tamanho da planta industrial e da concentração de mercado que viria a surgir. Como afirma Cano (1977, p.201) esses fatores, aliados a dificuldade de acesso a crédito –que no período se restringia ao crédito pessoal- acabam por funcionar como uma barreira à entrada para a pequena e media indústria, principalmente em São Paulo e no rio de janeiro.

2.3- CONCENTRAÇÃO DE MERCADO E AS CARACTERÍSTICAS PARTICULARES DE CADA SETOR PRODUTIVO: A INTEGRAÇÃO VERTICAL, HORIZONTAL E CONCENTRICA DA PRODUÇÃO.

As exigências quanto à mecanização evoluem de acordo com o grau de rigidez tecnológica no período, como por exemplo, eram os ramos têxteis, de vidros, de papel e de cimento (CANO, 1977, p.201). Dessa forma Cano (1977, p.207) faz uma distinção

entre as indústrias pelo grau de complexibilidade tecnológica e produtiva utilizadas no setor, avaliado que as indústrias tidas como “complexas” eram aquelas nas quais as necessidades de mecanização e os ganhos de escala eram consideráveis, sendo estas compreendidas basicamente pelas: fiações e tecelagens, papel, cimento, siderurgia, vidro, construção naval, moinhos de trigo, fósforo, usinas de açúcar. Segundo os levantamentos de Cano (1977, p.221), no qual ele avalia a concentração do capital por setor à nível de fábrica, fica evidente o elevado grau de concentração existente na economia paulista no ano de 1907: apenas uma fábrica de vidros era possuidora de 80,6% do capital investido no setor; 2 fábricas de cimento por 100%; 9 indústrias têxteis de algodão, correspondendo a 39,1% das empresas do setor, possuíam 91,3% do capital; 1 indústria de papel correspondendo a 95,5 % do capital e a 25% das fábricas; 1 fábrica de fósforos com 71,4% do capital do setor; 2 moinhos com 88,2% do capital. Como a estrutura industrial se encontra altamente concentrada no diversos setores produtivos, e o grupo de capitalistas aptos a fazer frente às necessidades de investimento para uma competição com as indústrias modernas estrangeiras também é reduzido, é possível efetuar uma análise da trajetória do desenvolvimento industrial brasileiro (e em particular os paulistas) através da análise da história empreendedora dos capitalistas do período. Marcovitch (2003, p.73) observa a trajetória diversificadora da produção e do portfólio de investimentos de vários dos primeiros empresários industriais do Brasil. No seu estudo o autor avalia o desenvolvimento das empresas JAFET, que começam no ramo de comercialização, passam para a produção têxtil com a inauguração da Cia Fabril e estamperia Ipiranga em 1906. A fábrica realizava todas as etapas de beneficiamento do algodão, indo desde a produção dos fios até a estamperia, com setores específicos de confecção de chapas, gravação de desenhos e preparação de cores; sendo ela um exemplo de “indústria mecanizada” que pulou a fase de “indústria manufatureira”. A Cia Fabril e estamperia Ipiranga era capaz de produzir mensalmente cinco milhões de metro de tecidos, com 400 mil kilos de algodão beneficiado. As empresas do grupo Jaffet se expandiram e diversificaram, sendo o grupo composto em 1955 por uma série de empresas que passavam desde a siderur-

gia e mineração até os ramos imobiliários e bancários.

Outro caso estudado por Marcovitch (2003, p.91) é o caso emblemático das indústrias reunidas Matarazzo, que pode ser encarada como um exemplo de sucesso na diversificação concêntrica e da integração vertical e horizontal no Brasil. Esse grupo empresarial, de uma fábrica de banha junto com seus irmãos Giuseppe e Luigi. Assim como o capital da família Jaffet, os Matarazzo também deviam grande parte de seu capital inicial a atuação nas áreas comerciais, mais especificamente as de importação de alimentos. Esses capitais, que aliados ao sucesso da fábrica de banha, permitiram o primeiro empreendimento industrial de grande porte, com a construção de um moinho de farinhas de grandes proporções, operando em uma escala maior do que a dos pequenos moinhos existentes no estado (MARCOVICH, 2003, p.95). As empresas que surgem após a inauguração “foram nascendo para suprir as necessidades de matérias primas das já existentes, ou para aproveitar melhor os seus produtos secundários, numa integração vertical que hoje seria provavelmente desaconselhada pelos manuais de administração” (MACOVICH, 2003, p.98). Como existia uma capacidade pequena das tecelagens para a produção de sacarias para a fábrica de farinhas, Matarazzo começa a produzir os próprios sacos, com a fundação da fábrica de tecidos Mariângela em 1904 (MARCOVICH, 2003, p.100). O próximo passo do grupo seria a aquisição de máquinas de fiação, o que lhe permitiu entrar no mercado de algodão em “caroço”, beneficiando o algodão e tendo como subproduto do processo o óleo da semente de algodão, e do seu processo de refinação um produto secundário, o “pé”, que era utilizado na manipulação de sabão para lavagem (MARCOVICH, 2003 p.101). É no desdobramento da tecelagem Mariângela e da sua integração vertical da produção que Matarazzo efetua um processo conhecido como integração horizontal, aproveitando esses subprodutos da tecelagem para a utilização na recém-adquirida Fábrica de Sabão e Velas de Pamplona, Sobrinho e Cia (MARCOVICH, 2003 p.101). Esse processo de diversificação se intensifica, até que em 1926 as indústrias Matarazzo ingressam na indústria química, com a fábrica de Rayon Matarazzo, produtora de Viscoseda, inaugurando mais tarde a fábrica de salvação de sulfuro de carbono, para o fornecimento

a fábrica de viscoseda (MARCOVICH, 2003, p 101 e 102). Em síntese os negócios da família Matarazzo se abrangiam desde a produção de alimentos, passando pela indústria queuímica, e metalúrgica.

Por fim é importante deixar claro que essa primeira etapa incipiente de implantação das indústrias é uma etapa dependente dos fluxos de capitais que o café propicia, ou seja, ainda não se trata de um desenvolvimento endógeno, mas sim de um desenvolvimento puxado de forma exógena pelas rendas do café (TAVARES, 1974, p.125). Essas empresas já se instalam, na sua maioria, no modelo de grande empresa competitivo, com a estrutura de mercado predominante variando entre o oligopólio competitivo e o concentrando em alguns casos (TAVARES, 1974, p.125). É nesse contexto que vão se desenvolver os primeiros grupos industriais do país, tentando encontrar as soluções dentro das suas próprias empresas para os estrangulamentos setoriais e a competição externa.

2.4- RENDA E CONCENTRAÇÃO DE CAPITAL NA ECONOMIA PAULISTA

Quando falamos de industrialização no Brasil, e em particular da estrutura concorrencial que se desenvolve, devemos primeiramente atentar para a estrutura de distribuição de renda. Segundo Cano (1977, p.201) essa estrutura pode explicar em muito as características concorrências das indústrias que passam a se desenvolver, afirmando ele que no caso brasileiro “seria exagero imaginar uma ampla gama de empresários médios”. Essa característica de concentração da renda age como um fator limitante quanto ao tamanho das empresas e quantidade das mesmas, assim como fator limitante na estrutura de demanda que se desenvolve. O pólo têxtil baiano, por exemplo, apesar de concentrar um grande numero de fábricas (cinco das nove existentes no Brasil em 1866), produzia apenas panos grossos de algodão para a utilização pelos escravos (STEIN, 1979, p.35). Nele os estabelecimentos eram de grande porte, e atendiam a um padrão de consumo muito inferior ao dos imigrantes europeus que che-

gavam a São Paulo. É esse o fator provável que faz com que a indústria Guanabara e paulista sejam as pioneiras na produção de tecidos de maior qualidade, atendendo as necessidades de vestuário dos trabalhadores imigrantes.

O capital utilizado no processo de industrialização brasileira era proveniente principalmente de três setores: comércio importador; comércio nacional; setor cafeeiro. Contudo são os imigrantes que passam a trabalhar nas firmas de importação que vão se tornar o núcleo propriamente dito do processo de industrialização nacional; tanto que eles compunham nada menos que 85% do empresariado no Brasil (BRESSER, 1968, p.17).

O capitalismo brasileiro do período era composto basicamente por um pequeno grupo de industriais que organizavam seus negócios de forma conservadora e centralizadora (STEIN, 1979, p.41), com muitas vezes as empresas sendo geridas individualmente pelo proprietário.

3- A OLIGOPOLIZAÇÃO DA INDÚSTRIA PAULISTA: GERAL E POR SETORES

A presente análise do processo de oligopolização da indústria paulista se desenvolve através da observação do desenvolvimento sucessivo dos setores industriais, segundo a lógica do capitalismo tardio e das relações centro periferia. Dessa forma o estudo se inicia com uma avaliação geral da indústria paulista, depois a análise do setor produtor de bens de consumo salário, e por último o estudo do setor produtor de bens de produção.

Como o recorte temporal do trabalho se limita ao período incipiente de industrialização, portanto os departamentos estudados se limitam ao produtor de bens de consumo salário e o produtor de bens de produção, deixando de lado os setores responsáveis pela produção de bens de consumo capitalista uma vez que o implante dessas indústrias só se inicie em período posterior.

3.1- CONCENTRAÇÃO DE MERCADO NA INDÚSTRIA COMO UM TODO

Quanto à concentração de mercado no setor industrial fica clara a existência de oligopólios na maioria dos setores industriais, inclusive aqueles menos complexos que se enquadrariam segundo Cano (1977, p.206) no grupo das indústrias simples, com poucas tendências a oligopolização. Na tabela a seguir estão explicitados os graus de concentração da produção em grandes indústrias na economia paulista para os anos de 1907 e 1929, sendo que a composição desses dados, feita por Cano (1977, p.221), foi realizada utilizando o censo industrial de 1907 e as estatísticas industriais do estado de São Paulo de 1929.

TABELA 1 - ESTADO DE SÃO PAULO: CONCENTRAÇÃO DE CAPITAL
EMPREGADO NA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO PAULISTA

Classes de produtos	Estabelecimentos com capital igual ou superior a					
	1000 contos (ano de 1907)			4000 contos (ano de 1929)		
	Estabelecimento		Capital	Estabelecimentos		Capital
	Número	%	%	Número	%	%
Açúcar	4	33,3	60,6
Cerveja	1	2,0	92,6	2 (d)	2,8	72,2
Moinhos	2	28,6	88,2
Óleos vegetais	1	20,0	67,2	1	5,9	32,0
Cigarros	-	-	-	2	8,0	59,2
Couros	-	-	-	1	0,6	20,9
Calçados	-	-	-	3	1,2	54,4
Chapéus	-	-	-	2	1,7	26,0
Têxtil: algodão	9	39,1	91,3	29	25,7	79,4
Têxtil: juta	1	50,0	91,7	3	42,9	89,4
Têxtil: aramina	1	100,0	100,0	-	-	-
Têxtil: lã	3	75,0	99,9	1	5	20,7
Têxtil: seda	-	-	-	4	5,8	33,4
Malharia	-	-	-	2	1,3	23,3
Cordoalha	1	50,0	97,7	1	3,3	56,2
Cal e cimento (a)	2	100,0	100,0	1	100,0	100,0
Cerâmica	1	9,1	48,7	-	-	-
Vidros	1	33,0	80,6	1	7,1	58,1
Metalúrgica	1	4,2	52,6	8	1,3	42,5
Papel	1	25,0	95,5	4	33,3	72,7
Borracha	-	-	-	1	3,4	57,4
Serrarias	-	-	-	1	0,4	10,4
Vassouras, escovas	-	-	-	1	7,7	83,3
Fósforo (b)	1	25,0	71,4	6	75,0	99,3
Prod. queuímicos diver- sos	-	-	-	4	0,8	21,9
Editorial e gráfica	1	0,3	19,0

FONTE: WILSON CANO (1977, P.221). CENSO INDUSTRIAL (1907); ESTATÍSTICA INDUSTRIAL DO ESTADO DE SÃO PAULO

Segundo este levantamento existem indícios fortes de oligopolização em vários segmentos da indústria paulista, inclusive aqueles que não são tradicionalmente oligopolizados. Segundo Cano (1977, p.206) o primeiro grupo das indústrias, classificadas como simples (serrarias e moveis de madeira, pequenas oficinas mecânicas de reparação, olarias, artefatos de couro exclusive calçados, confecções e malharias, massas alimentícias, moagem de cereais exclusive trigo, panificação, biscoitos e confeitaria, perfumaria, sabões, velas, produtos queuímicos simples e farmacêuticos, bebidas alcoólicas e refrigerantes etc.), é aquele composto por indústrias que possuem ínfimas barreiras a entrada, com a sua concorrência tendendo muito mais a uma estrutura competitiva de produção. O motivo principal desses segmentos industriais não apresentarem índices consideráveis de concentração, tanto que nem possuem grandes plantas industriais nas suas estruturas, esta relacionado com a pouca exigência de energia e de utilização de máquinas, fazendo com que essas atividades de assemelhem muito mais as estruturas artesanais de produção. O único grupo que vai apresentar nesse contexto uma forte tendência a oligopolização é o de cervejas, onde apenas 2 empresas passam a dominar a maioria dos estabelecimentos produtores, sendo que em 1907 apenas umas dessas empresas, equivalente a 2% dos estabelecimentos, dominava 92,6% do setor, índice este que diminui em 1929 com esses dois mesmos grupos dominando 72% do capital.

O grupo intermediário da indústria já apresenta certa rigidez tecnológica e com consideráveis necessidades de energia e mecanização, sendo composto esse grupo principalmente pelas seguintes indústrias: calçados, curtumes, chapéus, oficinas construtoras de bens de capital, charque, cigarros, material de transporte, vassouras e escovas, etc. Dentre essas indústrias as que apresentam indícios claros de oligopolização são as indústrias de cigarro, vassouras e escovas e calçados. Essas indústrias ainda não possuíam relevância em 1907, sendo que em 1929 elas apresentam os seguintes índices de concentração relativa: cigarros com 8% dos estabelecimentos, ou seja, duas fábricas, possuindo 59,2% do capital; a indústria de calçados com 3 fábricas, equivalente a 1,2% dos estabelecimentos, dominando 54,4% do capital; e

a indústria de vassouras e escovas que apresenta uma indústria, equivalente a 7,7% dos estabelecimentos, domina praticamente todo o mercado, sendo ela possuidora de 83,3% do capital deste seguimento industrial.

Já as indústrias qualificadas como complexas são aquelas que possuem consideráveis ganhos de escala e rigidez necessidades tecnológicas, com a integração produtiva como lógica do processo de crescimento industrial. Essas indústrias são compostas basicamente pelos seguintes seguimentos: fiação e tecelagem; papel; cimento; siderurgia; vidro; construção naval; moinhos de trigo; fósforos; usinas de açúcar e outras. Nesse grupo os sinais de oligopolização são muito mais intensos, com a maior parte dos segmentos apresentando níveis razoáveis de concentração. Como a estrutura produtiva nacional é deficitária, a indústria de fiação surge acoplada aos estabelecimentos têxteis responsáveis pela tecelagem e muitas vezes inclusive confecção e estamparia, a análise do setor fica difícil, sendo que é muito provável que os índices de concentração, levando só em conta o segmento de fiação, seriam bem maiores uma vez que somente os grandes estabelecimentos industriais encontram condições de produzir internamente os seus fios, enquanto que as tecelagens e confecções não integradas eram obrigadas a recorrer aos fios importados, sujeitos as variações cambiais. Portanto como não é possível realizar essa diferenciação, a indústria têxtil será analisada como um todo, com apenas a diferenciação quanto ao produto produzido: algodão, juta, seda, lã e aramina. Para esse grupo os índices de concentração são respectivamente: nove indústrias, equivalentes a 39,1% dos estabelecimentos, dominando 91,3% do capital em 1907, e em 1929 vinte e nove indústrias, equivalentes a 25,7% dos estabelecimentos, dominando 79,4% do capital; um estabelecimento, equivalente a 50% dos estabelecimentos, dominando 91,7% do capital em 1907, e em 1929 três empresas, equivalentes a 42,9% dos estabelecimentos dominando 89,4% do capital; sem dados para 1907, sendo que em 1929 quatro empresas dominavam apenas 33,4% das indústrias do setor; 3 empresas em 1907 dominando 99,9% do capital, e esse índice recua depois para 20,7%, e apenas um grande estabelecimento em operação; e apenas 1 empresa dominando 100% do mercado, e depois o segmento desaparecendo.

Para os outros setores encontramos os seguintes índices de concentração: indústria de cimento e cal com apenas duas empresas dominando 100% do capital e, portanto, de toda a atividade do setor, em 1907, e em 1929 apenas uma empresa restando, dominando também 100% do segmento; a de vidros com uma empresa, equivalente a 33% dos estabelecimentos, dominando 80,6% do capital, e em seguida em 1929 essa mesma indústria dominando 58,1% do capital, sendo ela equivalente desta vez a 7,1% das fábricas no período; moinhos de trigo que em 1907 apenas 2 estabelecimentos, equivalente a 28,6% das fábricas do setor, dominam 88,2% do capital (os moinhos não são contabilizados nos índices de concentração para o ano de 1929, o que certamente rebaixou os índices gerais de concentração da indústria para o período); fósforos onde apenas 1 indústria equivalente a 25% do segmento domina 71,4% do capital, e depois em 1929 6 indústrias, equivalentes a 75% dos estabelecimentos, dominando 99,3% do capital; e por último usinagem de açúcar onde quatro estabelecimentos, equivalentes a 33,3% das indústrias do setor, dominando 60,6% do capital.

Portanto podemos observar que a indústria paulista apresenta índices de concentração elevados na sua estrutura como um todo, sejam essas tipicamente oligopolizados ou não.

3.2- O SETOR PRODUTOR DE BENS DE CONSUMO SALÁRIO

Para a análise do setor produtor de bens de consumo salário foram utilizados dados dos censos industriais do estado de São Paulo de 1907 e 1929. Segundo o levantamento realizado as indústrias que compõe esse grupo no país durante o período são: produtoras de açúcar; cervejarias; moinhos; produtoras de óleos vegetais; cigarros; couros; chapéus; têxteis (algodão, lã e seda); malharia; cordoalha; vidros; vassouras e escovas; fósforos; calçados; e editorial e gráfico. Contudo foram analisados somente os segmentos mais importantes e com maiores indícios de concentração de capital do setor.

3.2.1- Indústria têxtil de algodão

O surgimento da indústria têxtil de algodão segundo Ciparrone Mello (1983, p.29) remonta o período monárquico, mais especificamente na primeira metade do século XIX, quando as primeiras iniciativas industrializantes foram levadas a cabo. Wilson Suzigan (1986, p.138) divide o período de implantação das indústrias têxteis de algodão em um processo inicial de implantação entre 1860 e a primeira metade da década de 80, onde os cafeicultores acabam por ser os responsáveis pelos investimentos diretos em indústrias têxteis, e um período subsequente entre 1885 e 1895 conhecido como o período inicial de desenvolvimento mais dinâmico. Contudo como o foco da análise se concentra no desenvolvimento de uma indústria capitalista, e portanto estruturada através das relações capitalistas de trabalho e produção, a data escolhida para o estudo foi a partir de 1888, quando o capitalismo começa a se consolidar de fato na economia brasileira.

A importância que tem a indústria têxtil para o período inicial do processo de acumulação de capital da indústria paulista é imenso, sendo essa a principal atividade industrial desenvolvida durante todo o período incipiente de industrialização. Segundo

dados dos censos industriais do estado de São Paulo o grau de 1907 até 1940 indica que a concentração da produção industrial nesse setor era de 38,7% na data início e 30,8% na data final de 1939, o que saliente a importância deste como o mais importante motor do desenvolvimento industrial do período. O seu crescimento durante o período, segundo dados compostos por Cano (1977, p.292) utilizando informações levantadas pelo boletim da diretoria de indústria e comércio de São Paulo, demonstram não só o aumento do capital investido por empresa, mas também do número médio de funcionários por estabelecimento. Esses dados foram utilizados para compor a tabela a seguir onde os índices médios de capital por empresa aparecem explicitados.

TABELA 2 -T NÚMERO MÉDIO DE TRABALHADORES E CAPITAL MÉDIO POR INDÚSTRIA

Anos	Número médio de operários por estabelecimento	Capital médio por estabelecimento (contos de reis)
1885	-	333
1900	270	1340
1905	350	1640
1907	342	1930
1910	558,33	1950
1917	495,65	2080
1920	500	1970
1925	595,31	2820
1930	217,65	2350

FONTE: DO BOLETIM DA DIRETORIA DE IND. E COMÉRCIO DO ESTADO DE SÃO PAULO (VÁRIOS ANOS); E DO BOLETIM DO DEPTO ESTADUAL DE ESTATÍSTICA, S.PAULO, 1920.

Como se pode observar tanto as necessidades de capital, assim como o número de funcionários em média por indústria, adquirem uma trajetória ascendente, mesmo com as reduções sazonais nos índices. Esse processo indica que as indústrias existentes, antes da abolição da escravatura e do estabelecimento do capitalismo de fato no estado, possuíam dimensões estruturais, tecnológicas, e grau de integração muito inferiores. O que se pode constatar é que existe uma quebra temporal nos índices entre 1885 e 1890, indicando que as necessidades produtivas e as tecnologias utili-

zadas criam um novo paradigma de acumulação no setor. Evidencia-se, portanto uma crescente oligopolização do setor, com as necessidades de capital médio e de força de trabalho média se ampliando consideravelmente durante o período.

As fábricas que se desenvolvem no período entre 1885 e 1895 no estado de São Paulo já apresentam características oligopolísticas claras, com fortes barreiras a entrada no setor. A principal delas era a barreira de capital, uma vez que as necessidades de integração da produção, assim como da produção interna de energia (no caso vapor), acabavam por impor a necessidade de desenvolvimento de grandes plantas industriais. Suzigan observa que no período apenas 2 novas fábricas se desenvolvem em São Paulo, sendo a Votorantim, fundada em 1892 por um banco controlado pelo capital cafeeiro, a mais importante a ser fundada. Inicialmente a fábrica montada em Sorocaba deveria apenas tingir e estampar, contudo as reformas empreendidas a partir da fundação, e mais especificamente em 1904, qualificaram a empresa a produzir fios e tecidos, em uma demonstração clara de diversificação vertical da produção com o intuito de diminuir as estruturas de custos relativos. A importância desses investimentos fica clara uma vez que segundo o estudo de Cano (1977, p.141) grande parte das indústrias têxteis fundadas durante a década de 80, indústrias na sua maioria de porte pequeno e médio, terem sumido ou sido comprado até o censo industrial de 1907, restando apenas as fábricas integradas, mais resistentes as variações do câmbio e das tarifas de importação de insumos e máquinas.

A configuração produtiva que a indústria de tecidos passa a assumir no contexto capitalista de produção, e o contexto pré-capitalista de produção demonstra como as diferenças de escala e concorrência acabaram por impor um novo tipo de fábrica. Enquanto os estabelecimentos industriais têxteis de algodão fundados até 1885 possuíam 100 e 500 contos de reis de investimento, e um número de operários que dificilmente passavam de 500, e a sua produção se focava principalmente na produção de tecidos grosseiros de algodão, os que são fundados a partir de 1885, e mais particularmente após a abolição da escravatura e o “boom” de créditos que ocorre durante o encilhamento, são indústrias com configurações totalmente diferentes: investimentos

superiores a 500 contos no mínimo; integração vertical da produção; expansão do número de funcionários; mudança da matriz energética para o vapor, com as indústrias integrando verticalmente essa produção; início da produção de tecidos de melhor qualidade para o mercado interno, desenvolvendo-se também internamente dentro das grandes indústrias integradas seções de estamparia antes inexistentes.

No desenvolvimento subsequente fica evidente a tendência a integração produtiva nas indústrias que surgem, ainda mais quando se observa as principais fabricantes do período. Esses estabelecimentos fundados são: Cia fabril de tecelagem e estamparia, fundada em 1906; Fábrica de tecidos Mariângela, fundada em 1904; Fábrica de tecidos Belenzinho, fundada em 1911; cotonifício Crespi, fundado em fundado em 1897; e a fábrica Mooca, fundada em 1897 por Regoli, Crespi e companhia.

As questões particulares que levaram a indústria a entrar em um processo de oligopolização durante o período pós-consolidação do capitalismo esta diretamente ligado ao crescimento exponencial da demanda por tecidos, fruto do aumento da renda levado a cabo pelo crescimento do complexo cafeeiro, assim como as necessidades de produção de bens mais elaborados para o novo mercado consumidor que passa a se consolidar com a intensificação dos fluxos imigratórios provenientes da Europa. Essas questões aliadas às peculiaridades da estrutura macroeconômica nacional já abordada a cima (dificuldade de adequação ao padrão ouro; tendência a desvalorização cambial fruto da super acumulação do complexo cafeeiro e dos ciclos econômicos dos centros capitalistas), e da diversificação da estrutura industrial (fruto da implantação tardia do capitalismo no país), acaba por impor a necessidade de integração vertical da produção para fazer frente às variações cambiais, assim como a expansão do consumo de tecidos. Dessa forma as empresas inicialmente realizam pesados investimentos na integração vertical para traz, o que demonstra que o primeiro objetivo das indústrias que surgem é solucionar os problemas de fornecimento de insumos a produção. Para isto elas são obrigadas a incluir em suas tecelagens seções de fiação, importando máquinas e expandindo suas fábricas. Em seu estudo Cano (1977, p.202) destaca que as seções de fiação possuíam tamanhos mínimos relativamente elevados,

proporcionais ao número de fusos em operação, com a operação com capacidade ociosa extremamente restrita, o que impunha a necessidade de harmonização entre as várias etapas de produção, impondo dessa forma um tamanho mínimo para essas indústrias integradas. Com o desenvolvimento de indústrias capazes de produzir tecidos melhores, como o caso da Mariângela e a Votorantin, assim como a importação de máquinas capazes de trabalhar com fios longos (STEIN, 1979, p.116) para atender a necessidade de tecidos de primeira linha como brins, casimiras de algodão, cassinetas, zefires e panos brancos para camisa, ocorre um movimento de concentração, devido ao aumento da necessidade de capital para o estabelecimento das fábricas integradas. Contudo ocorre também um movimento de desconcentração (fruto do fornecimento de energia elétrica e da possibilidade de estabelecimento de pequenas confecções e tecelagens para o abastecimento do nascente mercado de consumo), o que explica a aparente desconcentração do setor no período estudado (de 91,3% em 1907 para 79,4% em 1929).

Segundo o estudo de Aureliano (1981, p.32), o movimento que se intensifica na indústria têxtil algodoeira paulista na década de dez é a de um oligopólio competitivo, no qual apesar da existência de barreiras a entrada ainda assim é obrigado a competir por preços, contudo podem ser encontradas várias estruturas diferentes nesse segmento industrial. O processo histórico de desenvolvimento dessa indústria se caracteriza pela implantação inicial de tecelagens e confecções que inicialmente trabalhavam com fios importados, o que caracteriza esse segmento como o menos concentrado da indústria têxtil algodoeira. Esta análise se consolida no estudo de Cano (1977, p.202), no qual ele afirma que o grau de flexibilidade tecnológica e produtiva maior deste segmento permite o estabelecimento de médias e pequenas companhias.

Contudo existem ressalvas quanto a esses dimensionamentos. Em relação às fiações elas surgem imediatamente integradas às indústrias de tecelagem, e mais adiante também aos setores de confecção. Como já citado anteriormente no trabalho, essa etapa produtiva da indústria têxtil possuía consideráveis necessidades de dimensionamento, o que por si só já é uma barreira a entrada do tipo técnica e de capital. As

tecelagens que se desenvolvem, apesar de inicialmente serem desconcentradas e espalhadas por todo o território paulista, na realidade estavam envolvidas em uma disputa pelo fornecimento de pano grosseiro, desprezado pelos imigrantes e pelas nascentes populações urbanas. Essa característica cria dois mercados de disputa, onde cada grupo de empresas vai encontrar a sua esfera de atuação. Enquanto os pequenos implantes industriais regionais continuaram produzindo panos grosseiros principalmente, as indústrias com capacidade financeira maior, e portanto as líderes do mercado (caso das indústrias do grupo Crespi, Matarazzo e Votorantim) começam a penetrar no segmento produtor de tecidos de melhor qualidade, próprios para a produção de camisas, ternos, vestidos entre outros produtos. Dessa forma fica evidente que esse segmento encontrava-se oligopolizado. Os motivos pelos quais esse setor tipicamente desconcentrado entra em um processo de concentração são complexos, e se misturam as peculiaridades da estrutura econômica brasileira. Segundo a teoria clássica da economia industrial, desenvolvida por Bain, a diversificação da produção só é possível de ser realizada pelas indústrias pioneiras de cada setor, uma vez que elas são as receptoras dos lucros extraordinários temporais advindos do desenvolvimento tecnológico. Como o desenvolvimento setorial da economia brasileira se encontrava pouco desenvolvido, a possibilidade de produzir tecido de melhor qualidade com fios importados acabava por impor uma instabilidade de preço e custo relativo muito grande para a indústria e o consumidor. A única forma de penetrar competitivamente no setor seria através da produção nacional de fios, que só seria possível através de grandes investimentos em capital, o que acabava por qualificar apenas um pequeno grupo de empresas capitalistas para levar a diante esse processo progressista de desenvolvimento. Os investimentos que esses empresários realizam têm um efeito parecido com o desenvolvimento de uma tecnologia pioneira, contudo o que ocorre é um processo de apropriação tecnológica através da importação de máquinas modernas no exterior. Dessa forma a estrutura concorrencial do segmento produtor de tecidos da indústria têxtil é dividido em dois grupos: um composto por empresários progressistas, que promovem ganhos de produtividade e a inserção em novos mercados; e outro composto por empresários

marginais que no caso brasileiro se especializam na produção de tecidos grosseiros.

Em relação às confecções o que se estabelece é uma competição quase que monopolística, com as empresas se dividindo em pequenos estabelecimentos, com pequenos investimentos em capital. Algumas se encontravam integradas as demais estruturas produtivas, contudo os ganhos de escala e escopo eram ínfimos, permitindo a instalação paralela de pequenas e médias empresas.

Existe, portanto uma série de estruturas produtivas dentro desse mesmo segmento industrial, com a maioria delas se estruturando no modelo de oligopólios, cada um com as suas características particulares. Contudo o processo que se intensifica não é o da concentração como um todo do setor produtivo, mas sim de um movimento de desconcentração para alguns segmentos e de concentração para outros. Esses movimentos não são capazes de anular o caráter oligopolístico que se estabelece nesse período incipiente de industrialização no setor, permanecendo dessa forma a estrutura concorrencial da indústria praticamente inalterada, com pequenas mudanças durante o período.

3.2.2- Indústria de cigarros

O início da produção em escala industrial do cigarro data dos anos 1840, quando na Inglaterra e na França as empresas produtoras começaram a integrar a produção e utilizar métodos e máquinas modernas para a produção desses “cigarros modernos”. Esses novos processos de produção a nível industrial, e as novas tecnologias de produção de tabaco implementadas na Carolina do norte elevaram a produtividade econômica da produção de cigarros, assim como rebaixou o seu preço significativamente. Contudo O grande salto de produtividade, segundo Willian Kramer (site BBC Brasil, 2012), ocorre com o desenvolvimento de novas máquinas modernas para enrolar tabaco (processo esse feito arcaicamente a mão), das quais a principal foi a inventada por James Bonsack; equipamento este capaz de produzir 120 mil cigarros por dia (o

equivalente a 1/5 do consumo norte americano). Essa máquina segundo o jornalista acaba por impor uma nova condicionante ao mercado de cigarros: a necessidade do crescimento constante do consumo de cigarro de forma proporcional ao crescimento da capacidade produtiva. Para isso são desenvolvidos setores responsáveis pelo marketing e divulgação das marcas, utilizando principalmente figuras decorativas em embalagens, horários comerciais em rádios, e a promoção indireta através do patrocínio de filmes e eventos. Em 1889 a grande empresa Durham, que enrolava os cigarros utilizando trabalho manual em 1880, passa ao estágio mecanizado da produção efetuando uma série de novos investimentos em novos setores; em particular o setor de marketing que naquele ano gasta 800 mil dólares (ou 25 milhões de dólares em dinheiro de hoje).

Esse novo paradigma produtivo, com novas exigências de capital, escala produtividade e aceitação pelo mercado, acabam por alterar a direção da indústria do tabaco, de indústria artesanal e pouco concentrada, para uma indústria altamente oligopolizada.

O mercado brasileiro de cigarros industriais, de acordo com o estudo realizado por Braga Pires (2001, p.13) começa a se desenvolver no início do século xx, como resultado da intensificação dos fluxos migratórios provenientes da Europa para o país. A maioria das empresas existentes eram pequenos estabelecimentos que beneficiavam artesanalmente o tabaco, produzindo o tradicional cigarro de corda. Esse mercado era intimamente concentrado, com a maior parte dos estabelecimentos, de tamanho pequeno ou médio, utilizando ínfimas quantidades de capital e elaboração dos produtos.

Segundo os dados compostos por Cano (1977, p.221), não existia nenhuma grande empresa de cigarros no Brasil no ano de 1907, o que demonstra o baixo grau de concentração nessa indústria no período inicial. Contudo ocorrem mudanças nos hábitos da população mundial, assim como a da brasileira, que fazem com que ocorra uma mudança na preferência entre cigarros artesanais, produzidos a partir de fumo de corda e enrolados manualmente, e cigarros industrializados, que começam a se

difundir a nível mundial no início do século XX. As estratégias que passam a nortear o desenvolvimento dessa indústria são adaptações das estratégias adotadas pelas grandes empresas estrangeiras, que incluem o investimento pesado em marketing e diferenciação de produtos. Com o processo de mecanização do setor, o caráter oligopolista começa a se intensificar, pois as grandes empresas começam a operar com capacidade ociosa, uma vez que os equipamentos utilizados produziam muito mais cigarros do que a demanda corrente exigia. O movimento que se consolida é de um rebaixamento do preço do cigarro levado a cabo pelo desenvolvimento de novos estabelecimentos industriais, integrados e com capacidade produtiva muito superiores as arcaicas fábricas de cigarros artesanais.

A mais importante indústria de cigarros de São Paulo era a Fábrica dos Cigarros Castellões, fundada em 1894, pertencente ao grupo Gonsalves & Guimarães. Contudo ela ainda não poderia ser considerada uma grande fábrica nesse período, possuindo ainda um capital ínfimo em relação às grandes empresas do período. Com a evolução da sociedade de consumo e da estrutura econômica paulista, essa empresa em 1929 já dominava com outra fabricante 60% do capital industrial do setor no estado de São Paulo, um crescimento que só pode ser explicado através do rebaixamento dos custos e do domínio do mercado paulista de cigarros industrializados.

Esse processo de perda de mercado se encaixa na análise do desenvolvimento industrial do setor, e não por uma questão de estrutura setorial da economia brasileira. As novas necessidades de inversão em máquinas, integração vertical e horizontal, marketing e P&D acabam por condenar a indústria artesanal e colocar um novo paradigma produtivo na indústria de cigarros mundial. As indústrias e empresas capazes de realizar esses investimentos são apenas aquelas com acesso a grandes quantidades de capital, capazes de se organizar segundo estratégias bem delimitadas de desenvolvimento de produtos. A competição se torna tão acirrada entre essas empresas que a estrutura competitiva que se organiza pode ser encarada como um oligopólio concentrado diferenciado (consideráveis barreiras a entrada, ao mesmo tempo em que a concorrência se realiza através da diferenciação dos produtos), onde as empresas

são obrigadas a lutar pelo seu Market Share investindo em diferenciação de produtos e rebaixamento da estrutura de custos.

As estratégias seguidas pela Gonsalves & Guimarães foram as mesmas seguidas por todos os outros oligopólios regionais produtores de cigarros, que era composto pelas seguintes empresas no período: Lopes Correia & Cia (RJ); Lopes Sá & Cia (RJ); Paulino Salgado & Cia (RJ); Souza Cruz & Cia (RJ); Leite & Alves (RJ e BA); Gonçalves & Guimarães (SP); Henning & Cia (RS); Irmãos Schultz (RS). Essas empresas juntas dominavam 80% do mercado nacional de cigarros em 1920, classificando essa indústria como a de mais rápida oligopolização entre as produtoras de bens de consumo salário, tanto no Brasil como no estado de São Paulo. Esse processo se deve não a uma contradição produtiva fruto das peculiaridades econômicas do Brasil, mas sim a uma tendência natural do segmento a níveis mundiais.

3.2.3- Indústria de cervejas

O processo de produção a nível industrial de cerveja no mundo data de 1765, contemporânea a invenção da máquina a vapor. As primeiras empresas a produzir utilizando essa tecnologia eram denominadas Steam Beer Breweries. Antes disso as empresas produtoras de cervejas eram todas pequenos estabelecimentos trabalhando com pequena quantidade de mão de obra, capital e automação.

O desenvolvimento da indústria se intensificou com a criação das máquinas refrigeradas e o desenvolvimento das linhas férreas, levando as fabricantes para uma nova escala produtiva. O método de pasteurização, que permitia uma maior conservação da cerveja, desenvolvido em 1876 permitiu que as novas empresas pudessem estocar mais mercadoria e ter custos produtivos muito inferiores. Em síntese com os métodos de automação, a utilização de energia a vapor (e depois elétrica), a possibilidade de estocagem por tempo mais elevado e de refrigeração, permitem que a indústria tenha um ganho de escala produtiva tremenda, com a mudança da característica de seu

mercado de uma estrutura regional e pouco concentrada, para uma estrutura concentrada e ampla. A tendência que se nota no mundo inteiro é de uma progressiva concentração da produção, que se acentua com a eclosão da primeira guerra mundial, que resulta na escassez de insumos, proibição de consumo, e desaparecimento dos estabelecimentos menores.

Como a indústria de cervejas, segundo Suzigan (1986, p.217), possui uma estrutura simples, com a capacidade de instalação de pequenos estabelecimentos produtivos, a sua implantação acaba sendo mais simples do que a de outros ramos industriais. Essa singularidade permite a instalação prematura desse segmento, sendo que segundo dados do censo industrial de 1907 essa indústria era a terceira em quantidade de capital, perdendo apenas para a têxtil de algodão.

A capacidade produtiva do setor em 1870 era de 66,7 milhões de litros, desalojando grande parte das cervejas importadas do mercado. Nesse período, que no trabalho é considerado como um período pré-consolidação das relações capitalistas de trabalho, quase todas as cervejarias eram de pequeno porte, operando sem mecanização e utilizando somente a energia animal ou manual. Essa estrutura, segundo Suzigan(1986, p.218), começa a se alterar com a implantação das grandes empresas no setor, durante os anos de 1880 e 1890. A cerveja produzida atendia a nova preferência brasileira, muito mais inclinada as cervejas leves produzidas pelos alemães. As principais empresas que se estabelecem no estado de são Paulo no período são: a Fábrica de cervejas Guanabara; a companhia Bavária; e a companhia Antártica Paulista. A cervejaria Guanabara.

A cervejaria Guanabara (Suzigan. 1986 p.219) foi fundada em 1886 pela firma Faus & Schmidt, e era totalmente mecanizada, sendo que no início de 1900 já era capaz de produzir 150000 litros por mês e operava com 30 trabalhadores. A cervejaria Bavária, fundada em 1890 por Henrique Stupakoff & Co. era equipada com maquinaria completa de produção de cerveja, empregava 200 operários e produzia 390 000 litros por mês. A companhia Antartica paulista, fundada em 1888, se transforma em sociedade anônima já em 1891. Em 1899 era a maior cervejaria do estado, com capacidade

produtiva de 1260000 de litros por mês e empregando 300 operários. O seu crescimento foi tão intenso que em 1904 ela adquire a sua concorrente cervejaria Bavária, entrando em um processo de diversificação horizontal e concêntrico, aproveitando as dotações iniciais da empresa para diversificar a sua produção e ampliar a sua gama de atuação. Em 1909 inicia o processo de produção de água mineral anexo a fábrica principal, e em 1911 inicia a construção de uma subsidiária em ribeirão preto.

Os dados referentes à concentração indicam uma estrutura oligopolizada, que passa por pequenas mudanças na estrutura concorrencial durante todo o período de análise. No ano de 1907 a indústria já se encontrava praticamente monopolizada no estado, com apenas uma empresa, equivalente a 2% dos estabelecimentos, controlando 92,6% do capital do setor. Essa estrutura se altera em 1929 para um duopólio, equivalente a 2,8% dos estabelecimentos, controlador de 72,2% do capital do setor. As pequenas cervejarias do período se encontravam nas pequenas cidades e centros, enquanto que as grandes empresas se concentravam nas grandes cidades. Segundo Cano (1977, p.208) o fato de as pequenas cervejarias resistirem no interior e nas demais cidades pequenas do estado esta relacionada com as dificuldades de armazenamento e transporte, que naquela época envolviam imensos riscos. Apesar disto a indústria de São Paulo possuía consideráveis índices de exportação de cervejas para os outros estados, indicando uma capacidade de penetração nos outros mercados elevada, o que indica duas coisas: preferência pela cerveja produzida; e estrutura de custos reduzida, compensando até mesmo os grandes custos de transação e transporte envolvendo a exportação inter-regional de cerveja.

Analisando o desenvolvimento da indústria cervejeira no período, conclui-se que também como o segmento produtor de cigarros, ela acompanha a tendência mundial de oligopolização, resultante do processo de mecanização, diversificação e diferenciação da produção. Contudo a sua mudança de estrutura se inicia de forma tardia, acompanhando o desenvolvimento do capitalismo no país, com as primeiras grandes fábricas iniciando investimentos pesados em ganhos de escala e automatização em meados da década de 1880. O movimento de oligopolização do setor não é fruto de contradições

produtivas ou macroeconômicas do país, mas sim fruto da própria tendência natural do capitalismo moderno, onde o setor produtor de cervejas e refrigerantes se encontra continuamente oligopolizado na economia capitalista mundial.

3.2.4- Indústria de fósforos

A indústria de fósforos foi nos estágios iniciais do desenvolvimento industrial nacional um dos mais importantes setores produtivos. No censo industrial de 1907 ela é a quinta em volume de capital, e sexta em quantidade de trabalhadores. Já no final do século XIX essa indústria praticamente desaloja do mercado nacional os produtos importados (Suzigan,1986, p.227).

Essa indústria já se encontra altamente concentrada já no início, pois segundo dados de Suzigan(1986, p.229) em 1907 foram listadas 18 fábricas em todo país, sendo que quatro dessas fábricas controlavam três quartos do capital do setor: Graffrée & Guinle, fundada em 1889; companhia Fiat Lux (Niterói); companhia nacional de fósforos de segurança (São Paulo); fábrica Hurlmann(Curitiba). A única que operava com capital nacional era a Hurlmann, enquanto que as outras três eram controladas por capital inglês (com exceção da Graffrée & Guinle que não se encontrava em operação na data do levantamento).

De acordo com Cano (1977, p.207) a indústria de fósforos é uma indústria complexa, onde os ganhos de escala e a rigidez tecnológica impõem um tamanho mínimo de grandes proporções para o tamanho da planta industrial. Analisando os dados compostos por Cano (1977, p.221) a indústria paulista de fósforos tinha seu 71,4% do seu capital dominado por apenas uma empresa, que correspondia a 25% dos estabelecimentos no período. Para 1929 as 6 grandes empresas do segmento dominavam 99,3% do capital do setor, sendo esse portanto o setor mais oligopolizado da indústria produtora de bens de consumo salário.

Segundo Suzigan (1986, p.229) em 1901 já existia no Brasil um grande estabel-

ecimento produtor de fósforos, em São Paulo. Essa fábrica efetuava todos os estágios de produção dos palitos de fósforo, utilizando basicamente material produzido no Brasil e empregando 200 trabalhadores. Essa empresa é comprada em 1904, em um processo de concentração de capital levado a cabo pela Swedish Match Trust, utilizando a Fiat lux para a aquisição da empresa.

O movimento que se sucede com a eclosão da I guerra mundial, segundo Suzigan(1986, p.231), é o de desaparecimento de grande parte das indústrias e da capacidade produtiva do setor. Em 1920 o processo que se intensifica é o de concentração do setor em torno de um grande truste internacional. A Swedish Match Trust compra em 1922, através da sua firma subsidiária a importadora Dvidson, Pullen & co, a maior parte das ações da Fiat Lux, da Hurlmann, e da companhia nacional brasileira de fósforos de segurança, formando o grupo conhecido com o mesmo nome de uma das empresas, Fiat Lux. A Hime & Co, que entra na disputa em 1924 pelo controle do setor no Brasil, aproveitou a guerra de preços que se intensificava no mercado brasileiro para comprar praticamente todas as indústrias produtoras de palitos de fósforo no Brasil, com exceção da Fiat Lux. Nesse processo de compra foram gastos 35000 conto de reis e foram adquiridas 22 fábricas em todo o país. Ambos os grupos eram na realidade controlados pela Swedish Match Trust, que manteve um controle sinistro do mercado.

O caso da indústria de fósforos é um dos únicos no qual o capital internacional adquire importância decisiva no processo de formação do setor no período de industrialização incipiente. A sua estrutura segue a forma clássica para o segmento de concentração de mercado e capital, contudo com a diferença que no caso brasileiro os mega capitais internacionais promovem um processo de compra e concentração do mercado brasileiro, chegando a desenvolver uma estrutura totalmente monopolizada, na qual apenas um grupo empresarial domina todo o setor.

3.2.5- Indústria de calçados

A indústria de calçados, juntamente com a indústria têxtil e algodão e a de chapéus, foi uma das pioneiras na implantação no Brasil. Até 1870 o processo de produção era bem arcaico, com os sapatos sendo produzidos praticamente a mão, sem a utilização de máquinas modernas e inovações tecnológicas. Esse segmento, segundo Suzigan (1986, p.176) possuía apenas uma grande Fábrica instalada no Rio de Janeiro, que possuía 120 funcionários e utilizava máquinas de costura e de preparar couro, nenhuma delas movida por energia (que não fosse a própria energia humana).

O início do processo de concentração ocorre no biênio 1873-1874, quando vários fabricantes reivindicaram privilégios e concessões para a importação de máquinas, em particular a máquina de costura (Suzigan, 1986, p.177). Contudo até 1882 apenas três estabelecimentos, nenhum deles em São Paulo, poderiam ser considerados fábricas mecanizadas utilizando alguma fonte de energia não animal. Nesse período o mercado para os fabricantes brasileiros ficava restrito apenas aos sapatos de qualidade inferior, enquanto que o mercado de sapatos de melhor qualidade (chinelos e sapatos de criança) estava totalmente dominado pelos itens importados. Um motivo provável dessa situação eram os pesados direitos aduaneiros sobre as matérias primas, o que colocava em situação de desvantagem as indústrias nacionais frente aos produtos importados. Na década de noventa daquele mesmo século ocorre um aumento na proteção, devido principalmente ao aumento da proteção advinda da desvalorização cambial.

Segundo a tabela composta por Cano (1977, p.221), os dados referentes a concentração demonstram que em 1907, apesar da já existência de alguns estabelecimentos de porte considerável, esses estabelecimentos não se encaixavam no grupo das grandes empresas (mais de 1000 contos de reis de investimento), e portanto não aparece nenhum dado em relação a concentração em grandes empresas em 1907. Já em 1929 o movimento de concentração demonstra que as estratégias produtivas, fruto da generalização das máquinas e da utilização de energia elétrica, levaram esse mercado, tipicamente desconcentrado, a concentrar 54,4% do capital na mão de apenas 3

empresas, equivalentes a 1,2% dos estabelecimentos.

No final do século XIX, segundo Suzigan (1986, p.179), já se encontravam estabelecidas três fábricas de tamanho considerável no estado de São Paulo, a mais importante com capacidade de produção de 150000 pares anuais de sapatos, e as outras duas produzindo 60000 pares cada uma. Essas indústrias nascentes já eliminam do estado naquele século os produtos importados, dominando o mercado. Contudo essas fábricas ainda não podiam ser considerados como grandes estabelecimentos industriais, pois apenas a partir de 1900, com a importação de modernas máquinas norte americanas para a produção de sapatos, foi que se percebeu uma intensificação no processo de concentração no setor.

Em 1904 surge a primeira grande fabricante de sapatos do estado, a companhia escocesa de calçados Clark limitada, uma subsidiária da Clark Company. O objetivo inicial desta empresa era penetrar no mercado brasileiro, suplantando barreiras tarifárias (SUZIGAN, 1986, p.180). Sua capacidade produtiva era de 15000 pares por mês, ou se necessário 1000 sapatos por dia. Essa fábrica foi a primeira a utilizar 100% dos equipamentos provenientes dos Estados Unidos.

Em 1907 o estado de São Paulo já possuía 9 grandes estabelecimentos produtores de sapatos, sendo que a Clark continuava sendo o maior, empregando aproximadamente 300 operários. Contudo, segundo a avaliação de Cano, nenhuma dessas empresas se encaixava no conjunto das grandes empresas, com mais de 1000 contos de reis em capital em 1907. A concentração do mercado se dividia da seguinte forma: o Clark era responsável por um terço da produção estadual; a segunda e a terceira maiores fábricas do setor dominavam o outro terço; e o restante, as outras seis, divididas em quatro estabelecimentos médios e dois pequenos, dominavam o outro terço da produção. Todos esses estabelecimentos já utilizavam energia elétrica no período, fato que alterou a estrutura de custos e a escala desse setor. Contudo a mudança estrutural ocorre com o aumento da proteção tarifária o aumento dos conflitos entre trabalhadores e empresários na indústria, o fornecimento de energia elétrica pública, mas acima de tudo a instalação no Brasil de uma fábrica produtora de sapatos, a United

Shoe Machinery Co., operando com um sistema revolucionários de arrendamento e assistência técnica (Suzigan, p.185).

Outras fábricas totalmente integradas no estado eram a Coelho da Rocha & Cia, com 250 operários e produzindo diariamente 600 pares de sapatos, e a companhia brasileira de alpargatas e calçados (São Paulo) cujos dados estão indisponíveis. Todas as outras fabricantes do estado produziam entre 100 e 450 pares por dia, empregando 35 pessoas em media e utilizando uma estrutura semi-integrada de produção, sendo elas equipadas com máquinas de costurar sapatos, geralmente Mckay, e algumas máquinas européias de costura (SUZIGAN, 1986, p.186).

A indústria calçadista brasileira é um exemplo típico de indústrias naturalmente não concentradas, quase que um mercado competitivo, sem existência de grandes barreiras a entrada. Os primeiros estabelecimentos não utilizavam energia elétrica nem máquinas complexas de produção, sendo a escala do segmento diminuta em relação ao restante da economia. O movimento de concentração que ocorre começa a ocorrer é fruto da difusão de equipamentos modernos de produção de calçados, do fornecimento de energia e da capacidade de produção de calçados melhores graças à aquisição dessas novas máquinas modernas. O movimento que se intensifica com a consolidação do uso de máquinas é um processo de concentração atípico do setor, onde empresas estrangeiras passam a ter expressiva participação na constituição desse oligopólio.

3.2.6- Indústria de moagem de trigo

O mercado de produção de farinha de trigo era muito reduzido antes de 1880, tanto que apesar da iniciativa da Sociedade Auxiliadora da indústria nacional (SAIN) de conceder concessões e incentivos a importação de máquinas produtoras de farinha de trigo (SUZIGAN, 1986, p.190). O processo de viabilização dessa indústria só se possibilita com a mudança nos hábitos de consumo da população; que com a intensificação

dos fluxos migratórios provenientes da Europa começa a alterar o seu consumo na direção dos produtos a base de farinha branca.

Essa indústria, segundo Cano (1977, p.207), possuía uma grande rigidez tecnológica, que impunha uma escala produtiva considerável. Portanto a tendência natural dessa indústria, segundo a teoria utilizada, era de uma implantação oligopolizada e da manutenção dessa estrutura. Os dados levantados pelo mesmo autor comprovam essa teoria: em 1907 essa indústria se encontrava em uma situação de duopólio, com 2 empresas dominando 88,2% do capital do setor; esse movimento provavelmente se mantém, contudo o censo industrial de 1929 exclui esse segmento da avaliação, prejudicando nossa análise.

Os primeiros investimentos de peso no setor iniciam entre 1880 e 1890, no Rio de Janeiro e no Rio Grande do Sul. A ampliação do setor fica estacionada até o início do século XX; em parte devido às condições de comércio preferencial que os Estados Unidos havia conseguido junto ao governo brasileiro. Esse tratado espira em 1894, justamente o período em que, segundo Suzigan(1986, p.194), as empresas nacionais do setor voltam a registrar lucros e distribuição de dividendos. Esse novo contexto de proteção do setor propiciou a instalação de uma série de novas fábricas no país, em partículas em São Paulo: o Moinho Matarazzo (1900); Moinho Santista (1902); Moinho Gambia(1910).

O moinho fundado por Francisco Matarazzo é o estabelecimento central do início do de um processo de diversificação da produção, que transformara o grupo no maior grupo econômico da América latina. A fábrica era ligada ao porto de Santos através de ferrovias, e possuía os melhores equipamentos para a produção de farinha (Suzigan, 1986, p.194), iguais aos utilizados para a moagem pela Rio Flour Mills (maior empresa do rio de Janeiro no setor). A sua capacidade era de 2500 sacos de farinha de 44 kg por dia e utilizava uma força de trabalho de 60 operários. Esse moinho, segundo dados do censo industrial de 1907, era o único moinho utilizando energia elétrica, mais barata e eficiente do que o carvão utilizado pelas concorrentes. Provavelmente essa opção pela utilização de energia elétrica tenha garantido uma vantagem competitiva

durante algum tempo a empresa Moinho Matarazzo, uma vez que a possibilidade de aumento do Market Share da empresa é um fato com o rebaixamento da estrutura de custos relativos. A tabela abaixo utilizando dados do censo industrial de 1907 analisa as questões referentes à produção, capital e capacidade energética dessas empresas do setor no ano de 1907.

TABELA 3 - ESTADO DE SÃO PAULO: CONCENTRAÇÃO DE CAPITAL EMPREGADO NA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO.

	Capital (contos de reis)	Energia (H.P. fonte)	Produção (contos de reis)	Numero de empregados
The Rio de Janeiro Flour Mills & Granaries Ltda.	5634	1000 (vapor)	14000	300
Albino Cunha	616	200 (vapor)	2420	160
F. Matarazzo & Cia. (SP)	4000	750 (eletr.)	6435	200
Moinhos de Santos (SP)	2000	500 (vapor)	3410	153

FONTE: WILSON SUZIGAN, (1986, P.196). CENSO INDUSTRIAL (1907); ESTATÍSTICA INDUSTRIAL DO ESTADO DE SÃO PAULO.

Pode-se observar na tabela que as duas empresas paulistas do setor se encontravam em 1907 qualificadas como grandes empresas, com o moinho de F. Matarazzo se encaixando no padrão de 1929 já em 1907, com um capital de 4000 contos de reis. Esses grupos empresariais do setor eram tão fortes, e imprimiram um caráter oligopolístico tão acentuado, que em 1904 a empresa The Rio de Janeiro Flour e os Moinhos Matarazzo assinaram um acordo de quotas e divisão de mercado em ambos os estados (SUZIGAN, 1986, p.200). Esse processo de cartelização do mercado foi à regra de desenvolvimento do setor durante todo o período de industrialização incipiente.

O domínio de mercado era tão grande que o estabelecimento de F. Matarazzo conseguia auferir lucros elevadíssimos durante todo o período, propiciando o desenvolvimento de outras empresas anexas, em um processo de diferenciação vertical,

horizontal e concêntrico da produção (SUZIGAN, 1986, p.202). Dessa forma o trigo foi o motor do crescimento e da diferenciação do principal grupo econômico do período. Conclui-se, portanto que a indústria produtora de farinha de trigo era uma estrutura altamente oligopolizada durante todo o período de industrialização incipiente. Esse fato se deve a natureza tecnológica da indústria (ou seja, rigidez quanto ao tamanho mínimo da planta industrial), ao caráter concentrado do capital e a implantação tardia do capitalismo no país. A sua lucratividade era certamente uma das mais elevadas de todos os segmentos industriais do país, tanto que ela permite o desenvolvimento de todo um complexo produtivo em torno dessa mesma atividade.

3.3- SETOR PRODUTOR DE BENS DE PRODUÇÃO

Para a análise do setor produtor de bens de produção foram utilizados dados dos censos industriais do estado de São Paulo de 1907 e 1929. Segundo o levantamento realizado as indústrias que compõe esse grupo no país durante o período são: produtos queuímicos; metalurgia; papel; cerâmica; cal e cimento; tecidos de juta; óleos vegetais; e siderurgia (que ainda não consta nos relatórios do período. Contudo foram analisados somente os setores mais importantes e com maiores indícios de concentração de capital do setor

Esse departamento da economia se implanta de forma tardia, principalmente a partir da década de 20, como um processo de aprofundamento do capitalismo no país. Portanto a década de pode ser é o início da diferenciação do parque industrial brasileiro (MELLO, 1982, p.166).

3.3.1- Indústria de tecidos de juta

A indústria de juta no Brasil começa a se desenvolver juntamente com os complexos exportadores, iniciando a produção de sacaria fina para café somente em 1893-1894. Esse segmento industrial, segundo Cano (1977, p.207), era um segmento com elevado índice de rigidez tecnológica, exigindo uma escala produtiva elevada para fazer frente as necessidade de grandes investimentos.

A estrutura de mercado presente no setor segundo os dados do censo industrial de 1907 e 1929 indica que a estrutura inicialmente já se encontrava estruturada na concorrência do tipo oligopolística, com apenas duas empresas dominando o setor no estado, sendo que a principal delas possuía 91,7% do capital investido no setor. Em 1929 a situação praticamente não se altera, com os 3 grandes estabelecimentos, equivalentes a 42,9% das fábricas, dominando 89,4% do setor. A única mudança que ocorre na estrutura é a de saída de um quase monopólio total para um oligopólio composto por apenas 3 empresas.

A maior fábrica era a grande fábrica Santa, instalada em 1889 por Antonio Álvares Penteado (grande cafeicultor do período), e que operava com 600 teares e 800 funcionários. Em 1907 essa fábrica, juntamente com as outras controladoras do mercado nacional, iniciavam a produção integrada de fios de juta, fazendo frente aos pesados direitos alfandegários sobre os fios de juta no período.

No ano de 1907 é organizada a Companhia nacional de tecidos de juta, a qual absorve a fábrica Santana, a Companhia Santista, a fábrica São João e a Fábrica Santa Luzia, formando dessa forma o conglomerado composto pelas principais companhias produtoras de sacarias de juta no país. Em 1910 a companhia já contava com 15000 fusos, o que a transformou em uma das maiores companhias de tecidos de juta do mundo no período.

Portanto a indústria de tecidos de juta é a mais concentrada entre os setores produtores de tecidos no país. A sua concentração se atribui em parte a rigidez tecnológica no setor, contudo a concentração de capital e a implantação tardia do capitalismo acabam por acentuar o caráter oligopolístico do setor.

3.3.2- Indústria de cal e cimento

A indústria de cal e cimento só começa a se desenvolver a partir de 1920, época na qual ela encontra condições mínimas para o seu desenvolvimento. Antes disto a falta de disponibilidade de combustíveis a preços acessíveis e de ligações ferroviárias ou rodoviárias dando acesso as minas de calcário acabaram por condenar todos os investimentos antes de 1920 (SUZIGAN, 1986, p.250).

A primeira fábrica data de 1897, e era de propriedade do industrial Antonio Proost Rodvalho. Esse fábrica era de pequenas proporções, e encerrava e recomeçava a sua atividade incessantemente, cada hora controlada por um grupo empresarial diferente. Somente em 1918 a empresa foi comprada pela sociedade anônima Votorantim, que encerra as atividades dessa fábrica especificamente já no início da década de 20. A descoberta de jazidas de calcário no entorno da cidade do rio de janeiro e São Paulo rebaixou o custo relativo do cimento produzido no Brasil em relação ao cimento importado, possibilitando a instalação de uma serie de grandes empresas de cimento e cal no Brasil. O investimento mais significativo foi feito pela empresa canadense Portland, que em 1924 inicia a construção da primeira grande fábrica de cimento de São Paulo, finalizando-a em 1926. Essa empresa tinha capacidade de produção de 200000 toneladas de cimento por ano em 1927. Esse setor só ira se consolidar no final da década de 1930, com a construção da grande fábrica da Votorantim de cimento, eliminando praticamente todo o conteúdo importado do setor.

Essa indústria, segundo os dados do censo industrial de 1907 e 1929, encontrava-se em uma situação de duopólio total do capital durante todo o período, evoluindo em 1929 para um monopólio clássico, sendo que no período inicial 100% do capital era dividido entre duas empresas, e no final por apenas uma. As dificuldades logísticas e as características tecnológicas do setor explicam a concentração do segmento no estado de São Paulo.

3.3.3- Indústria siderúrgica

A indústria siderúrgica é lembrada historicamente por ser a pioneira no processo de oligopolização a nível nacional de um produto industrial. O seu processo de produção em grande escala remonta meados da década de 60 do século XIX, quando o empresário Andrew Carnegie ganhou a concorrência para a construção de ferrovias para o governo americano, tendo assim dinheiro garantido para o investimento em um novo método de produção do aço em escala industrial. A partir desse período a indústria do aço se tornou uma questão de segurança nacional, com os governos protegendo o conhecimento do setor e a transferência tecnológica, tanto que o governo brasileiro só consegue realizar um acordo com o governo americano para o estabelecimento de uma grande indústria produtora de aço na década de 50, ficando o Brasil totalmente defasado até esse período na tecnologia de produção de aço.

O desenvolvimento industrial da produção de ferro e aço no Brasil só começa a ocorrer a partir de 1920-1930 com o estabelecimento de pequenas fundições operando em escala diminuta. Os motivos pelos quais o desenvolvimento do setor ficou estacionado são os seguintes: falta de capacidade logística; demanda ínfima; falta de proteção tarifária; e falta de capital disponível.

A primeira usina produtora de aço de São Paulo foi a Companhia Eletro-Metalúrgica Brasileira estabelecida em março de 1921. Em 1923 chegou a produzir 6000 toneladas de barras e vergalhões de aço. Contudo a escassez de água, e, portanto de energia elétrica, que assolou o estado em 1925 fez com que a indústria interrompesse o seu funcionamento. A maior companhia estabelecida no estado foi a CBMM, fundada em 1922, cujo dono era o grande empresário Alexandre Siciliano. A empresa utilizava um forno Siemens-Martin, com capacidade para a produção de seis toneladas por hora, e um setor de laminação. Em 1930 a sua capacidade produtiva praticamente dobrou para uma produção total de 30000 toneladas anuais, sendo ela a segunda maior

produtora de aço do Brasil, perdendo apenas para a companhia Belgo-Mineira.

Contudo não ocorre um processo de oligopolização no setor no período, uma vez que até o início da década de trinta 95% do aço laminado consumidos no Brasil ainda era importado, o que demonstra o total domínio do mercado nacional pelos produtos importados. Essa situação vai continuar durante as duas décadas seguintes, até a construção da usina siderúrgica de volta redonda.

3.3.4- Indústria metal-mecânica

A indústria metal-mecânica brasileira é uma das primeiras a se desenvolver, sendo no século XIX o período no qual ela teve a sua maior dinamização, para a produção de máquinas e utensílios agrícolas (SUZIGAN, 1986, p.232).

Essa indústria entra em um processo dinâmico de crescimento a partir de 1870, com a entrada no mercado de varias empresas interessadas no fornecimento de equipamentos e máquinas agrícolas. As companhias que se estabelecem nesse período são: Companhia Mac Hardy; Lidgerwood Manufacturing Company; e a Grande Oficina Arens. Essas empresas produziam máquinas agrícolas motores e caldeiras a vapor, turbinas, equipamentos de transporte, etc. (SUZIGAN, 1986, p.236).

A década de 1890 presencia o crescimento da economia do café, e concomitantemente a ampliação da demanda por todos os produtos produzidos pela indústria metal-mecânica. Os grandes estabelecimentos que se consolidam no mercado são segundo dados do censo industrial de 1907: a Grande Fundação do Braz (Francisco Amaro); a Fundação de Ferro e Bronze (Craig e Martins); e a Companhia Mecânica Importadora de São Paulo, a mais importante do período, fundada por Alexandre Siciliano em 1890 através de uma sociedade formada com cafeicultores. Essa indústria contava com 600 operários em 1907, e viria a ser a base do processo de diversificação dos negócios implementados pelo empresário Alexandre Siciliano (SUZIGAN, 1986, p.238).

Analisando os dados compostos por Cano fica claro que essa indústria se encontrava já altamente concentrada em 1907, com a Companhia Mecânica Importadora de São Paulo dominando 52,6% do capital do setor, sendo ela equivalente a apenas 4,4% dos estabelecimentos. Já em 1929 o índice de concentração diminuiu sensivelmente, e ela passa a dividir o mercado com outras sete empresas, contudo a concentração em torno da grande empresa aumenta uma vez que essas oito empresas em 1929 correspondiam a apenas 1,3% dos estabelecimentos do setor.

Os ramos mais importantes de atuação da indústria eram em 1907: fundição e obras de metal; equipamentos de transporte; construção de embarcações; artigos de folhas-de-flandres, de chumbo e de zinco, e de fabricação de ferro. Ainda em 1920 a empresa produtora de elevadores Villares começa a se desenvolver a partir de um pequeno estabelecimento fornecedor de assistência técnica, criando assim a primeira empresa brasileira de elevadores (SUZIGAN, 1986, p.245).

O que se observa é que esse setor tende a oligopolização, com um pequeno grupo de empresas conseguindo liderar os negócios e investir em novas estratégias produtivas. Essa indústria, graças a sua concentração de mercado, propicia o desenvolvimento de uma série de atividades em torno dela, sendo esse um dos maiores indícios de um processo crescente de oligopolização no setor.

3.3.5- indústria de vidros

A indústria de vidros, que pode ser encarada como uma indústria de bens de consumo, metodologicamente é encarada aqui como uma indústria produtora de insumos a produção, uma vez que a maior parte das garrafas produzidas eram utilizadas pelo oligopolio produtor de cervejas. Quanto ao desenvolvimento histórico do setor, observa-se que ocorre uma transição de uma estrutura praticamente artesanal para uma

estrutura industrial de produção a partir do século XX, com as invenções promovidas pelo belga Émile Fourcault, que permitiu o corte mecânico da massa do vidro, possibilitava o corte de 20 metros de massa ao mesmo tempo, ampliando consideravelmente a escala do setor (PILKINGTON, 2013, TOKYO).

Em 1895 é fundado o primeiro grande estabelecimento industrial de produção de vidros em São Paulo, a Vidraria Mariana, fruto da sociedade entre o Barão do café Antonio Prado e Elias Fuasti Pacheco Jordão. Essa empresa em 10 anos já fabricava um milhão de garrafas de vidro e dois mil metros quadrados de vidro plano. Em 1919 a empresa era capaz de produzir já 140 mil garrafas por dia graças a instalação de sopredores mecânicos, empregando 600 funcionários (MARKOVICH, 2003, p.49). A empresa era totalmente integrada e realizava várias etapas produtivas, diretas e complementares ao processo de produção de vidros. Na fábrica existiam ccessões de: serraria; oficina mecânica; fábrica de fitas isoladoras; forjas para o preparo de canas e outros moldes; oficinas de pedreiro e de carpintaria; grande depósito para garrafas e matéria prima; pequena farmácia (ANGELA ROSCH RODRIGUES, 2010, p.4). A empresa era alimentada pela energia fornecida pela Light and Power, o sistema de fornos era abastecido por gás e carvão.

De acordo com os dados censo industrial de 1907 e 1929 mostram que a vidraria Santa Mariana possuía um indiscutível domínio do mercado. Essa empresa em 1907 correspondia a 33% dos estabelecimentos, e mesmo assim dominava 80,3% do capital do setor, colocando o setor entre os mais oligopolizados do período. Em 1929 essa mesma empresa continuava com o domínio do mercado paulista, com 58,1% do capital investido no setor. O motivo para a aparente desconcentração, segundo o site da empresa produtora de vidros PILKINGTON, foi o surgimento em 1916 de empresas concorrentes no estado do Rio de Janeiro com o objetivo de fornecer garrafas a crescente indústria de cervejas e refrigerantes.

Esse processo de concentração segue a rigidez tecnológica do setor, contudo o grau de concentração de atinge essa indústria no Brasil, praticamente um monopólio, levanta uma série de questões quanto ao processo de formação industrial. A principal

delas é se o caráter concentrado do capital acaba por ser o fator determinante do grau de concentração do mercado. Segundo as análises o fato de a indústria possuir uma elevada exigência de capital para a instalação, ampliada pelo fato da baixa diversificação do parque industrial brasileiro (fruto da implantação tardia do capitalismo), qualificava apenas um pequeno grupo de empresários a fazer o investimento, sendo que não é uma surpresa que o empresário envolvido no empreendimento fosse justamente um dos mais importantes cafeicultores do país.

4- CONCLUSÃO

Neste trabalho buscou-se analisar a concentração de capital e mercado na indústria paulista no período de industrialização incipiente, segundo a ótica do capitalismo tardio e do desenvolvimento setorial da indústria como uma expressão do aprofundamento do capital, levado a cabo pela diferenciação do capital cafeeiro. Para isto foram utilizados os dados coletados por Cano (1977) referentes a concentração de capital em torno da grande empresa e das peculiaridades produtivas de cada setor. Também foram utilizados dados históricos levantados por Suzigan (1986) em relação ao processo de desenvolvimento histórico dos principais segmentos da indústria no período.

Dessa forma o trabalho efetuou uma retrospectiva histórica do processo de desenvolvimento das indústrias paulistas no período incipiente de industrialização, se utilizando dos dados referentes à concentração de mercado e peculiaridades produtivas para tentar compreender os motivos pelos quais o processo de oligopolização se generalizou na economia paulista como um todo.

Fica evidente no seu desenvolvimento que a maioria dos segmentos da indústria paulista se encontravam oligopolizados no período, apesar de muitos deles não serem naturalmente constituídos por oligopólios. Esse fato confirma a tese que o implante tardio do capitalismo, a natureza concentrada do capital e o grau de desenvolvimento tecnológico da produção capitalista acabam por impor uma estrutura oligopolizada na maioria dos segmentos industriais.

As principais limitações do trabalho são relacionadas à falta de dados empíricos de fácil acesso, ou até mesmo de registros históricos para o desenvolvimento da pesquisa. Muitos setores não puderam ser analisados (apesar de serem aparentemente oligopolizados) pela simples inexistência de dados relativos às empresas e ao setor. Também são escassos os dados relativos as relações de propriedade existentes no período, sendo necessária uma pesquisa posterior mais aprofundada em relação aos grupos econômicos e as estratégias concorrencias presentes nessa indústria.

REFERÊNCIAS

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

BAER, W. **A industrialização e o desenvolvimento econômico no Brasil**. Rio de Janeiro: Fundação Getulio Vargas, 1966.

BAIN, J.S. **Barriers to new competition: their consequences in manufacturing industries**. Cambridge, Massachussets: Havard University.

CANO, W. **Raízes da Concentração Industrial em São Paulo**. São Paulo: Difel, 1977 EM: < <http://www.pilkington.com/en/br/historia/historia-pre-industrial-do-vidro-no-brasil>>. Acesso em:09 de novembro de 2013.

CARDOSO, H.F. **Empresário industrial e desenvolvimento econômico no Brasil**. São Paulo: 1963 (Tese de livre docência em sociologia) – Faculdade de filosofia, Ciências e Letras. Universidade de São Paulo

CARONE, E. **O pensamento industrial no Brasil: 1880-1945**. Rio de Janeiro : Difel, 1947.

DEAN, W. **A industrialização de São Paulo**. São Paulo: Difel, 1971.

FAUSTO, B. **A Revolução de 1930**. São Paulo: Companhia das letras. 1997.

FREYRE, G. **Casa Grande & Senzala**. Rio de Janeiro: maia & Schmidt, 1933.

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

_____. **A hegemonia dos Estados Unidos e o subdesenvolvimento da América Latina**. Rio de janeiro: Civilização Brasileira, 1973.

_____. **Formação econômica da América Latina**. Rio de Janeiro: Lia editora, 1969.

HOBBSBAWM, E. J. **A era das Revoluções: 1785-1848**. São Paulo: Paz e Terra, 1977.

_____. **A era dos Capitais: 1848-1875**. São Paulo: Paz e Terra, 1977.

_____. **A era dos Impérios: 1875-1914**. São Paulo: Paz e Terra, 1988.

_____. **A era dos extremos. O breve século XX: 1914-1991.** São Paulo: Cia. das Letras, 1994

HOBSON, J. A. **A evolução do capitalismo moderno: um estudo da produção mecanizada.** São Paulo: Abril, 1983.

HOLANDA, S.B. **Raízes do Brasil.** Rio de Janeiro: José Olympio, 1982.

KREMER, W. **Conheça o pai da invenção mais letal da história.** Disponível em <http://www.bbc.co.uk/portuguese/noticias/2012/11/121113_cigarro_pai_dg.shtml> Acesso em: 09 de novembro 2013

LUZ, V.L. **A luta pela industrialização do Brasil.** São Paulo: Corpo e alma do Brasil, 1961.

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

MELLO, M.R.C. **A industrialização do algodão em São Paulo.** São Paulo: Perspectiva, 1983.

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

PEREIRA, L.C.B. **Empresários e administradores no Brasil.** São Paulo: Brasiliense, 1974.

_____. **Desenvolvimento e crise no Brasil.** São Paulo: Editora 34, 2003.

PRADO JÚNIOR, C. **Historia Econômica do Brasil.** São Paulo: Brasiliense, 1983.

PIRES, B.F. **Viabilidade das empresas manufatureiras de pequeno porte do setor cigareiro brasileiro.** Trabalho de monografia, Rio de Janeiro 2001.

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

SANTOS, S.P. **Os Primórdios da Cerveja no Brasil.** São Paulo: Ateliê Editorial, 2003.

SIMONSEN, R.C. **Evolução industrial do Brasil e outros estudos.** São Paulo: Nacional, 1973.

STEIN, S.J. **Origens e evolução da indústria têxtil no Brasil: 1850/1950**. Rio de Janeiro: Campus, 1979.

SWZIGAN, W. **Indústria Brasileira**. São Paulo; Braziliense, 1986

TAVARES, M.C. **Da substituição de importações ao capitalismo financeiro**. Rio de Janeiro: Zahar, 1972.

_____. **Acumulação de capital e industrialização no Brasil**. Campinas: Editora da Unicamp, 1986.

YADDA, D. **Suspensão da barreira a entrada em um mercado competitivo: análise das estratégias das pequenas empresas**. São Paulo: Universidade de São Paulo, 1999.