

**Desequilíbrios Regionais
e Concentração Industrial
no Brasil**

1930 - 1970

Wilson Cano

TÍTULOS PUBLICADOS

- 1 — **A literatura infantil na escola**
Regina Zilberman
-
- 2 — **Ensino pago: um retrato sem retoques**
Carlos Benedito Martins
-
- 3 — **Os companheiros de São Paulo**
Paula Beiguelman
-
- 4 — **Alienação e humanismo**
Leôncio Basbaum
-
- 5 — **Adhemar de Barros e o PSP**
Regina Sampaio
-
- 6 — **História da indústria e do trabalho no Brasil**
Francisco Foot/Victor Leonardi
-
- 7 — **História e consciência social**
Leôncio Basbaum
-
- 8 — **A educação da mulher no Brasil**
Fúlvia Rosemberg/Regina P. Pinto
Esmeralda V. Negrão
-
- 9 — **O livro didático de história no Brasil:
a versão fabricada**
Maria Laura Puglisi Barbosa Franco
-
- 10 — **Mulheres Encarceradas**
Maud Fragoso de Albuquerque Perruci
-
- 11 — **Cooperativas Agrícolas e Capitalismo no Brasil**
Maria Tereza Leme Fleury
-
- 12 — **Pequenos Bandidos**
Rinaldo Sérgio Vieira Arruda
-
- 13 — **Memória de Lutas:
Literatura de Folhetos do Nordeste
1893 — 1930**
Ruth Brito Lemos Terra
-
- 14 — **Literatura Infantil e Ideologia**
Fúlvia Rosemberg

Obra em co-edição com o



*PROGRAMA NACIONAL DE PESQUISA ECONÔMICA
(PNPE)*

Criado em 1973, o PNPE tem como finalidade precípua estimular a produção científica, através da promoção da pesquisa acadêmica individual na área de Economia. As entidades promotoras do PNPE são: Instituto de Planejamento Econômico e Social — IPEA, Financiadora de Estudos e Projetos — FINEP, Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social — BNDES, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística — IBGE e Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico — CNPq. A princípio, o Programa foi administrado pelo antigo BNDE e, a partir de 1975, passou a ser gerido pelo IPEA/INPES.

Obra em co-edição com a
EDITORA DA UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
Reitor: José Aristodemo Pinotti



EDITORA DA UNICAMP

CONSELHO EDITORIAL:

Amílcar Oscar Herrera / Antonio Muniz de Rezende / Aryon Dall'Igna Rodrigues (Presidente) / Dicézar Lass Fernández / Humberto de Araújo Rangel / Jaime Pinsky / Luiz Sebastião Prigenzi / Rubem A. Alves / Ubiratan D'Ambrósio.

Diretor Executivo: Jaime Pinsky

**Rua Cecílio Feltrin, 253
Cidade Universitária - Barão Geraldo
Fone: (0192) 39-1301 (ramais 568, 585)
13083-CAMPINAS - SP.**

TESES ⑮

**Desequilíbrios Regionais
e Concentração Industrial
no Brasil
1930-1970**

© Wilson Cano

Capa: Levi Leonel (projeto/ilustração)

Revisão: Rita Boccato
Virginia Araújo Thomé
Vera de Souza Lima

Produção gráfica: Francisco Cáceres

CIP-Brasil. Catalogação-na-Publicação
Câmara Brasileira do Livro, SP

Cano, Wilson, 1937-
C229d Desequilíbrios regionais e concentração industrial no Brasil : 1930-1970 / Wilson Cano. -- São Paulo : Global ; Campinas : Ed. da Universidade Estadual de Campinas, 1985.

(Teses ; 15)

Bibliografia.

1. Concentração industrial - Brasil - São Paulo (Estado) 2. Brasil - Indústrias 1. Título.

85-0611

CDD-338.0981
-338.098155

Índices para catálogo sistemático:

1. Brasil : Desequilíbrios regionais : Industrialização : Economia 338.0981
2. Brasil : Indústrias : Economia 338.0981
3. São Paulo : Estado : Concentração industrial : Economia 338.098155

Direitos reservados:

global editora e distribuidora ltda.

Rua França Pinto, 836 — Cep 04016

Fone: 572-4473

Caixa Postal 45329 — 01000 — V. Mariana
São Paulo - SP.

Filial

Rua Mariz e Barros, 39 — Conj. 26/36

Cep 20270 — Bairro Tijuca

Rio de Janeiro - RJ.

N.º de catálogo: 1569

**Desequilíbrios Regionais
e Concentração Industrial
no Brasil
1930-1970**

Wilson Cano



EDITORA DA UNICAMP

PROGRAMA NACIONAL DE

PNPE

PESQUISA ECONÔMICA

global editora

1985

DADOS SOBRE O AUTOR

Wilson Cano nasceu em São Paulo, SP, em 1937. Economista pela PUC-SP, tem curso de pós-graduação pela CEPAL e pelo ILPES e é doutor pela UNICAMP-SP, onde é também professor livre-docente, dando aulas no Curso de Pós-Graduação em Economia (Mestrado e Doutorado). Autor de vários trabalhos, entre os quais *Raízes da Concentração Industrial em São Paulo*. Conferencista, assessor, consultor e conselheiro de organismos e instituições nacionais e internacionais.

Para Selma, Newton,
Marcelo e Eduardo.

“DEVAGAR TAMBÉM É PRESSA”

Profunda e dialética reflexão de um popular filósofo baiano-carioca, ouvida pelo autor em saudável botequim baiano e testemunhada por Dália, Mário Possas, Paulo Renato e outros boêmios, em julho de 1981.

SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO	15
CAPÍTULO I — <i>Introdução</i>	21
1. Conscientização política e teórica da questão regional	21
2. Alguns equívocos e mitos na questão regional	27
2.1. A “solução” pela expansão industrial	29
2.2. Fronteira agrícola e excedente populacional	30
2.3. O mito do “imperialismo paulista sanguessuga”	32
2.4. O planejamento como panacéia	44
3. As visões compartimentadas e despolidizadas	47
CAPÍTULO II — <i>Linhas Gerais da Dinâmica Regional até a</i> <i>“Crise de 1929”</i>	51
1. As linhas gerais da dinâmica regional	53
1.1. Amazônia	53
1.2. Nordeste	55
1.3. Extremo Sul	56
1.4. Estados cafeeiros	57
1.5. São Paulo	60
2. A concentração industrial	63
2.1. A concentração industrial a nível de empresas ..	64
2.2. A concentração a nível regional	67
CAPÍTULO III — <i>Movimento da Indústria e sua Concen-</i> <i>tração Regional (1930-1970)</i>	73
1. A expansão diversificada	76

1.1. A expansão durante a industrialização “restringida”	77
1.2. A expansão durante a industrialização “pesada”	84
2. A concentração regional	101
2.1. Agravamento da concentração durante a industrialização “restringida”	102
2.2. Industrialização “pesada” e consolidação da concentração	104
2.3. Confronto entre as dimensões relativas da indústria paulista e do resto do país	115
 CAPÍTULO IV — <i>Emprego, Produtividade, Salário-Produto e Excedente</i>	123
1. Principais modificações durante a industrialização “restringida”	124
2. Principais modificações durante a industrialização “pesada”	135
 CAPÍTULO V — <i>Integração do Mercado e Constituição da Periferia Nacional</i>	157
1. A controvérsia sobre a crise de 1929 e sua recuperação	166
2. O movimento durante a industrialização “restringida” (1930-1955)	181
2.1. Integração via dominação do mercado de mercadorias	186
2.2. Comércio inter-regional, produção agrícola e migrações	208
— o comércio inter-regional	208
— o movimento da produção agrícola	214
— os determinantes da emigração	239
3. O movimento durante a industrialização “pesada” (1956-1970)	252
3.1. Comércio inter-regional, produção agrícola e migrações	261
— o comércio inter-regional	261
— o movimento da produção agrícola	265
— os determinantes da emigração	288
 CONCLUSÕES	299

APÊNDICE ESTATÍSTICO	317
Notas metodológicas	317
Tabelas	325
 BIBLIOGRAFIA	 361

APRESENTAÇÃO

O objetivo deste trabalho é discutir a questão regional brasileira, através do exame do processo de integração do mercado nacional, nele destacando-se a análise do setor industrial.

A periodização que uso compreende os anos de 1930 a 1970 recortada nos sub-períodos: 1930-1955, quando se altera o padrão de acumulação de capital e ingressamos no processo de industrialização "restringida", e no de 1956-1970, quando o padrão se altera pela implantação dos setores industriais produtores de bens de produção e de consumo durável, a chamada industrialização "pesada". A periodização que uso para o exame da evolução da produção agropecuária regional é mais flexível, dada sua especificidade, guardando certa relação com a periodização usada na análise industrial. Esclareço ainda que determinei o ano de 1970, como último em meu período de análise, apenas porque era, ao tempo em que iniciei esta pesquisa, o último ano censitário.

Este estudo é continuação de trabalho anterior, quando analisei esta problemática para o período 1850-1929¹. Esse esforço inicial frutificou, transformando-se num conjunto de trabalhos envolvendo colegas e mestrandos do Departamento de Economia da UNICAMP. Além do presente texto, que tem como escopo discutir

(1) Cano (1977). O presente texto é versão um pouco resumida de minha tese de livre-docência ("Desequilíbrios Regionais e Concentração Industrial no Brasil — 1930/1970").

*as linhas gerais que nortearam o processo de concentração, outros, sob minha coordenação, foram concretizados ou se encontram em fase final, compreendendo estudos específicos sobre o tema*².

Para o período de análise desta tese, abandono o uso da noção de complexo econômico regional, que utilizei na análise anterior a 1930, por julgá-la agora insuficiente, dado que a integração do mercado nacional obriga-me a usar o conceito de economia nacional, sem contudo perder a perspectiva regional. Com a maior intensidade que essa integração atingiu — nas últimas décadas — os diferentes espaços regionais, passaram a sofrer a ação de dois movimentos: o antigo, decorrente da manutenção de uma estrutura primário-exportadora; o novo, decorrente da ação comandada pelo centro dominante nacional, via dominação dos mercados e do processo de acumulação de capital.

Nesse sentido, creio não ser mais possível repensar — hoje —, as economias regionais, enquanto espaços regionalizados, dada a superposição daqueles dois movimentos. Essa superposição altera-lhes o caráter e lhes imprime outra história.

Uma lacuna importante deste trabalho é a ausência de uma investigação aprofundada sobre o papel desempenhado (principalmente após o início da década de 1940) pelo setor terciário e pela construção civil. Eles jogaram (e ainda jogam) importante papel na dinâmica de várias regiões. Tratam-se, aliás, do reduto preferencial do capital mercantil regional e nacional, que está por merecer estudos mais acurados.

*Ao mesmo tempo em que concluí a investigação básica que me permitiu escrever este texto, a equipe de pesquisa de pós-graduação de economia da Universidade Federal de Pernambuco também concluía pesquisa cuja temática era a das desigualdades regionais no Brasil*³. *Infelizmente, dada sua restringida circulação, não tive acesso senão a dois volumes desse trabalho, razão pela qual não pude utilizá-lo nesta pesquisa.*

(2) A maioria desses trabalhos faz parte de pesquisas sobre desequilíbrios regionais, financiados pelo Convênio IPEA/UNICAMP. Os trabalhos concluídos são os de: Cano (1977A), Lima (1977), Cano (1978), Carneiro (1978), Nogueira da Costa (1978), Presser (1978). Os trabalhos em andamento ainda inéditos são: Gonçalves (1978), Lopreato (1978) e Szmrecsányi (1978).

(3) Jatobá (1978).

Como é sabido, há dificuldade, às vezes intransponível, entre o uso de conceitos empregados em trabalhos sobre economia regional e a disponibilidade estatística. A região, neste trabalho, em termos de informações estatísticas, se conjunde com o espaço contido pelas fronteiras políticas das unidades federadas do País, ou de suas agregações. São Paulo é efetivamente o centro dinâmico da economia nacional, é, assim sendo, em muitas passagens chamo essa região de pólo, inclusive para não me tornar muito repetitivo com expressões tipo "São Paulo", "região paulista", "centro dominante", etc. O conjunto das restantes unidades federadas é aqui denominado "Brasil, exclusive São Paulo", "periferia nacional", ou "Resto do Brasil". Espero que o leitor compreenda que não se trata, no segundo caso, de qualquer tentativa ou lapso de tratar as demais regiões com menosprezo.

O trabalho é constituído de cinco capítulos e de um apêndice estatístico. O primeiro capítulo é uma introdução ao tema da questão regional no Brasil e de sua conscientização política. A argumentação que utilizo para discutir algumas equivocadas teses sobre o tema, restringe-se às premissas contidas no discurso de tais teses. A principal tese combatida é a da ação de um suposto imperialismo paulista sobre as economias regionais.

O segundo capítulo apresenta as linhas gerais da dinâmica regional brasileira, anteriores à "crise de 1929". Sua função, neste texto, é mostrar ao leitor que a questão regional no Brasil, e mais especificamente, a concentração industrial em São Paulo, tem raízes históricas que antecedem, de muito, o período pós-1955, da instalação da indústria pesada no País.

O terceiro e quarto capítulos compreendem a análise específica da indústria de transformação, tentando captar seu movimento de expansão, mudança estrutural, emprego, produtividade, salários como custo de produção e a geração e apropriação do excedente.

O quinto capítulo analisa o processo de integração do mercado nacional, através de suas principais manifestações. Para tentar uma plausível explicação dos fluxos emigratórios inter-regionais, e para comprovar a inexistência de estagnação regional, vi-me obrigado a fazer esforço adicional, estudando o desempenho da produção agrícola, a expansão de sua área cultivada e, principalmente, a importante questão atinente à grande queda da fertilidade natural do solo, que se manifesta nas principais culturas e na maioria absoluta das regiões brasileiras entre 1930 e 1970.

Nesse capítulo, em seu início, esboço uma resumida interpretação sobre a importante década de 1920, tratando-a como década verdadeiramente precursora e de transição para as grandes transformações políticas, sociais e econômicas que se fariam no País, após o movimento revolucionário de 1930. Ainda, retomo questão que, embora tratada por vários autores, mantém pontos controversos importantes. Refiro-me à polêmica crítica feita a Celso Furtado, por outros autores, sobre sua clássica interpretação da política econômica de recuperação à crise cafeeira da década de 1930.

Esta tese também tem sua história. Seu projeto foi elaborado em 1970. Ao desenvolver o tema, contudo, dei-me conta do muito que havia por fazer em termos da análise do período que a precedia, isto é, do período anterior à "crise de 1929". Face a isto, e à verdadeira paixão com que abracei este estudo, só pude começá-lo efetivamente a partir de 1976, após defender minha tese doutoral relativa ao período anterior. De 1976 para cá — período em que exerci também a Chefia do Departamento de Economia do Instituto de Filosofia e Ciências Humanas da UNICAMP e, posteriormente, a Direção desse Instituto — executei o trabalho de forma um tanto descontínua. À leitura atenta deste texto não escapará esse fato. Os dois primeiros capítulos foram redigidos entre 1979 e 1980; o terceiro e o quarto, ao final de 1980 e o último, por sinal o mais trabalhoso e complexo, demandou o período de janeiro/agosto de 1981.

Esta tarefa foi árdua. Não fora a amizade e a colaboração dos colegas de meu Departamento, teria sido mais difícil. A equipe de pesquisas deu-me apoio básico e imprescindível na tabulação dos dados estatísticos; neste sentido, particularmente agradeço aos colegas Carlos E. N. Gonçalves e José Antonio Saenz. As discussões que fiz com alguns colegas foram de grande valia, principalmente as observações recebidas de Maria da Conceição Tavares, João Manuel Cardoso de Mello e Jorge Miglioli, a quem devo a paciente leitura crítica de todos os capítulos.

Outros colegas fizeram leituras e discussões parciais e, mesmo com o receio de cometer injustiças, agradeço a colaboração crítica de Carlos Eduardo do N. Gonçalves, José Francisco Graziano da Silva, Mário Luiz Possas, Paulo Eduardo de Andrade Baltar, Paulo Renato Costa Souza e Nathermes Guimarães Teixeira. Cláudio França e Guilherme Toledo, pesquisadores contratados pelo Departamento, também ajudaram na leitura crítica de algumas partes.

Cândida, com sua costumeira dedicação e grande amizade incumbiu-se da maior parte da datilografia. Embora de praxe, devo dizer que os eventuais erros contidos neste trabalho são de minha exclusiva responsabilidade.

Não poderia deixar de registrar meu sincero agradecimento — agora póstumo — ao Prof. Zeferino Vaz — construtor da Universidade Estadual de Campinas — a quem devemos não só essa obra física, mas, principalmente o seu livre exercício do pensar, que sempre cultivou, mesmo diante dos difíceis dias que se seguiram a 1968.

Selma continuou seu insubstituível trabalho: deu-me mais amor e compreensão e, ainda, Eduardo. De Newton e Marcelo, embora pequenos, recebi o grande e imprescindível afeto filial.

Campinas, Chácara das Amoreiras, 12 de agosto de 1981.



CAPÍTULO I

INTRODUÇÃO

Embora já exista maior conscientização sobre a questão regional brasileira, persistem algumas interpretações equivocadas que retardam o correto entendimento desse fenômeno. O objetivo principal deste capítulo é provocar a discussão desse ângulo da questão regional.

Penso que a maior parte de tais equívocos reside justamente na inadequação do aparelho teórico utilizado por muitos dos que tratam da questão. Deve-se lembrar que, infelizmente, é raro o trabalho ou estudo que apresente uma visão integrada do fenômeno regional, inserido na dinâmica social de toda a nação. Esse erro, o de ver compartimentadamente o problema, tem conduzido o debate, em alguns casos, a uma verdadeira “disputa entre Estados”.

1. Conscientização política e teórica da questão regional

O regionalismo brasileiro faz parte de nossa história política e social, tendo se manifestado, sobretudo, nos movimentos revolucionários regionais do século XIX, pelo debate parlamentar desde o Império; pela vasta produção literária e, já em fins do século passado, pelo agravamento do problema das secas do Nordeste. Contudo, conforme mostrei em trabalho anterior, o problema ga-

nhou maior destaque na discussão política nacional em fins da década de 1950¹. Até essa data, a questão regional estava parcialmente circunscrita — no âmbito do discurso político e da tomada de decisões — às chamadas medidas de combate às secas do Nordeste².

Penso não ser redundante retomar alguns fatos e lembrar outros. A nível internacional, a escola Cepalina chamava a atenção do mundo subdesenvolvido para o enorme e crescente hiato entre as nações ricas e pobres, face aos resultados da forma como se processava a divisão internacional do trabalho, via relacionamento “centro-periferia”³. Advertia-nos a Cepal que, se não fossem tomadas medidas urgentes e concretas, o hiato tenderia a aumentar: as nações ricas tornar-se-iam relativamente cada vez mais ricas e as pobres, relativamente cada vez mais pobres. Surgiu então, da escola Cepalina — à quem todos nós, latino-americanos, tanto devemos — a proposta de uma industrialização (substituidora de importações), para se deter a marcha da crescente deterioração.

Ainda no plano internacional deve-se lembrar do desenvolvimento da impropriamente chamada “Ciência Regional”, formulada principalmente pelas escolas americana e francesa, basicamente durante a década de 1950 que, muito embora incapazes de explicar nossa problemática — porque teoricamente inadequadas — contribuíram para que muitos se interessassem pelo seu estudo, ampliando a discussão sobre os problemas dos desequilíbrios regionais⁴. Os recentes trabalhos de Holland constituem a mais

(1) Cano, 1977, págs. 11-15.

(2) Em que pese a instituição da Cia. Hidrelétrica do São Francisco em 1948 e o Banco do Nordeste do Brasil em 1952. Sobre as políticas de combate às secas, ver Hirschman, págs. 23 a 112.

(3) Os principais trabalhos da CEPAL sobre essa questão são os de Raul Prebisch *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas*, 1962; Anibal Pinto, *En torno a la distribución del ingreso en América Latina*, 1967, e o famoso trabalho da Cepal, *o Estudo económico de América Latina*, 1949, 1951.

(4) Entre os autores que mais se destacaram na década de 1950, dentro desse marco teórico, cito Isard (1956 e 1961) e Perroux (1955 e 1964). Esses autores e seus principais trabalhos — secundados, evidentemente, por outros — exerceram larga influência na América Latina, e particularmente no Brasil, constituindo entorpecimento à correta compreensão de nossa problemática regional.

contundente crítica à “escola neoclássica regional”, denunciando sua inadequação para o entendimento dos problemas regionais e mostrando-os como decorrentes do processo histórico de desenvolvimento capitalista e imbricados em sua dinâmica ⁵.

Entre a influência Cepalina e a da “Regional Science”, felizmente foi a da escola Cepalina que prevaleceu. Embora também inadequada, se aplicados seus pressupostos à problemática inter-regional de uma nação, conseguiu ampliar o nível de conscientização política para o tema. Seu principal problema teórico, no que se refere às tentativas de aplicá-lo à dimensão regional de uma nação, consiste em que a concepção “centro-periferia” só é válida quando aplicada ao relacionamento *entre Estados-Nações* politicamente independentes, e não entre regiões de uma mesma nação, onde a diferenciação de fronteiras internas não pode ser formalizada por medidas de política cambial, tarifária e outras, salvo aquelas relacionadas às chamadas políticas de incentivos regionais. Os espaços regionais, quando muito, guardam marcadas diversidades culturais, historicamente determinadas, além, naturalmente, daquelas decorrentes de suas estruturas econômicas diferenciadas.

No plano interno alguns fatos foram decisivos para aquela tomada de consciência. Em primeiro lugar, as pressões decòrrentes das grandes secas do Nordeste já vinham resultando, desde fins do século XIX, em medidas para seu combate, principalmente em termos de construções de açudes e de estradas, que ganharam maior importância quando tais programas passaram a ser institucionalizados: a) a antiga Inspetoria de Obras Contra as Secas, criada em 1909 era, em 1945, transformada no Departamento Nacional de Obras Contra as Secas (DNOCS); b) em 1946 a Constituição Federal reintroduzia a obrigatoriedade (que constava da Constituição de 1934) de vinculação de 3% da receita federal para o combate às secas do Nordeste, atribuindo-lhe, nas disposições transitórias, mais 1%; c) em 1948 eram criadas a Comissão do Vale do São Francisco, com o objetivo de desenvolver aquele vale fluvial, e a Companhia Hidrelétrica do São Francisco, para produzir e distribuir energia elétrica; d) as grandes secas de 1951 propiciaram a criação do Banco do Nordeste do Brasil em 1952; e) finalmente, as secas de 1958-1959, das mais severas, resultaram

(5) Stuart Holland (1976 e 1979). Ver também Coutinho, L., 1973.

na criação da SUDENE (Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste).

A visão que a Sudene apresentava para o Nordeste era distinta daquelas formas meramente assistencialistas até então vigentes. Furtado, seu primeiro superintendente, imprimia-lhe a nova visão do desenvolvimento econômico. Como tal, os demais órgãos federais da região, que antes eram incumbidos do atendimento ao “combate às secas”, passavam agora a ser coordenados pela Sudene. O temor da perda de poder pelas várias burocracias que exprimiam a articulação entre os interesses locais e o Governo Federal provocou a tentativa de impedir a instituição da Sudene no Congresso Nacional, *justamente por representantes parlamentares da própria região*⁶. A propósito, não é demais lembrar a atitude de empresários paulistas, ainda em 1957, e antes, portanto, da idéia de criação da Sudene, em visita àquela região: “Tratando-se de Estados mais pobres... dificilmente lograríamos (se desenvolver), a menos que (se instituísse) uma política esclarecida, por parte do Governo Federal e Estadual, conjugada com a iniciativa privada dos que dispõem de reservas de capitais no Meridiano”⁷

Do ponto de vista da consciência da “Questão Regional”, não foram apenas as secas que desencadearam todas as pressões que resultaram na criação dessas instituições. Em 1951 e 1952, começavam a ser divulgadas as Contas Nacionais do Brasil, com dados que se iniciavam em 1939, permitindo um confronto entre os níveis e os ritmos de crescimento regional. Isto, contrastando com os maciços investimentos de infra-estrutura e de indústria pesada que se concentravam no Centro-Sul — principalmente em São Paulo —, possibilitou o desencadeamento de grandes pressões políticas

(6) Cf. Cohn, 1976.

(7) A visão desses empresários é explícita. O trecho seguinte pode ser melhor compreendido hoje (no que se refere ao capital estrangeiro) se lembrarmos que foi pronunciado ainda em 1957, quando não se tinha noção clara sobre o peso do capital forâneo na indústria nacional: “(o capital necessário para isso) virá de São Paulo — e, nesse particular, São Paulo efetuará uma grande e notável obra de integração econômica nacional — ou então do exterior, o que geraria um sem-número de inconvenientes”. Note-se ao mesmo tempo, clareza sobre a questão da integração do mercado interno e ingenuidade sobre a do capital estrangeiro. Cf. FIESP-CIESP, 1957, págs. 16-17, apud. Cohn, 1976, p. 101.

das demais regiões, reclamando tratamento prioritário de desenvolvimento.

O arcabouço institucional de apoio regional não se limitaria ao Nordeste. Em 1953 já fora criada a SPVEA — Superintendência do Plano de Valorização Econômica da Amazônia — transformada em 1966 na SUDAM. Em 1956, era criada a SPVERFSP — Superintendência do Plano de Valorização Econômica da Região da Fronteira Sudoeste do País — transformada em 1967 na SUDESUL; em 1961, criava-se a CODECO — Comissão de Desenvolvimento do Centro-Oeste — em 1967 transformada na SUDECO e, finalmente, também em 1967, criava-se a SUFRAMA, instituindo-se a Zona Franca de Manaus ⁸. O sistema de incentivos fiscais, basicamente centrado na isenção total ou parcial do imposto sobre a renda, para subsidiar o investimento privado no Nordeste, a partir da criação da Sudene, seria estendido, em 1963, à região amazônica, tutelada pela Sudam.

Do ponto de vista do diagnóstico da “Questão Regional”, o caso do Nordeste era não apenas o mais dramático, mas o mais bem estudado. Não é demais lembrar que, do ponto de vista da formulação de um diagnóstico articulado e de uma visão integrada da “Política Regional”, o GTDN é um documento que, à época de sua concepção, constitui peça excepcional em relação aos demais documentos programáticos regionais ⁹.

A equipe dirigida por Celso Furtado, embora tivesse consciência da dimensão histórica de sua problemática, incorreu, no entanto, no erro de tentar transpor para os marcos da região, uma política de industrialização em certa medida orientada pela *substituição regional de importações* “visando criar no Nordeste um centro autônomo de expansão manufatureira” ¹⁰.

(8) Para o exame das políticas de algumas dessas instituições, ver: Goodman e Albuquerque, 1974; Albuquerque e Cavalcanti, 1976 e o citado trabalho de Cohn, 1976. Carvalho, 1979, para a região Nordeste. Mahar, 1978; Costa (ed.), 1979, para a Amazônia. Goodman, 1978 *in* Baer, W.; Geiger e Haddad, 1978, para o Centro-Oeste e Ministério do Interior, 1973, para o Sul.

(9) Presidência da República, Grupo de Trabalho para o Desenvolvimento do Nordeste (GTDN), 1967.

(10) Cf. Presidência da República, GTDN, 1967, págs. 14, 83-86. Evidentemente, o diagnóstico e o programa do Grupo de Trabalho para o Desenvolvimento do Nordeste, que mais tarde possibilitaria a criação da

Um dos equívocos foi tentar, ainda que parcialmente, transplantar para o marco regional uma política cepalina de substituição de importações referida ao marco nacional, tentando compensar, precariamente, através de incentivos fiscais, a inexistência de fronteiras políticas regionais lastreadas por dispositivos alfandegários ou fiscais protecionistas ao Nordeste.

A rigor, a concepção industrializante do GTDN não pode ser criticada por não ter-se dado conta de que a industrialização que se processava no país, a partir de meados da década de 1950, já não guardava as mesmas relações que predominaram no processo até então desenvolvido por "substituição de importações". Em verdade, o cerne da questão da industrialização nacional não residia apenas na implantação de setores modernos (bens de consumo durável e de produção), mas uma *industrialização predominantemente comandada pelo capital estrangeiro ou pelo Estado, de caráter marcadamente oligopolista*. Tanto é assim que a principal correção que se fez sobre a primeira formulação da política de desenvolvimento industrial do Nordeste foi, em 1963, a extensão às empresas de capital estrangeiro, dos benefícios da isenção do imposto de renda para os investimentos no Nordeste, antes (1961) restritos às empresas de capital 100% nacional.

O que talvez a economia política do GTDN deveria ter se dado conta, naquele momento, era que, desde a década de 1930, a acumulação de capital, com o comando a partir de São Paulo, estava integrando o mercado nacional, condicionando-o, portanto, a uma complementaridade inter-regional ajustada às necessidades ditadas pela acumulação de capital daquele centro dominante. Em síntese, não se deu conta da inexistência, já naquela época, de uma oportunidade histórica "concreta" para a criação de um "Centro Autônomo (Regional) de Expansão Manufatureira".

Os mesmos equívocos repetiram-se, mais tarde, na programação da Sudam. Tais políticas, com o agravante de que eram

Sudene, era mais amplo. Programava não apenas a industrialização mas também uma profunda reorganização agrária e um programa de colonização de nordestinos em áreas do Maranhão e Goiás, como mecanismos conjuntos para atuar sobre a questão do desemprego e subemprego, da distribuição da renda e do atraso relativo do Nordeste em confronto com o Centro-Sul do país. Mesmo do ponto de vista industrial, entretanto, nem todas as indústrias programadas se enquadrariam no tipo "substituição regional de importações", como as de cimento e de adubos fosfatados.

implantadas em áreas sabidamente contempladas por débeis relações capitalistas de produção, não poderiam ter destino distinto do que tiveram, conforme se verá no capítulo terceiro e no último.

Em suma, as políticas de industrialização regional acabaram por apoiar a implantação de moderna indústria comandada pelo capital industrial de fora, basicamente daquele que frutificou em São Paulo, onde se originaram cerca de 50% dos investimentos incentivados realizados no Norte e no Nordeste; em ambas as regiões, entre 1968 e 1972, os capitais locais atingiram menos de 10% do total. Mais ainda, o tipo de indústria que ali se instalou pouco tem a ver com a massa populacional de baixa renda que lá predomina: os principais segmentos industriais implantados foram de material de transporte, material elétrico e químico, não solucionando o problema de emprego, e muito menos o da concentração da renda.

Não custa lembrar que, do ponto de vista do emprego, é o capital mercantil, particularmente o comércio urbano e a construção civil, um dos principais responsáveis pela expansão do emprego urbano, tanto no "pólo" quanto na "periferia" nacional ¹¹.

2. Alguns equívocos e mitos na questão regional

Persistem, no trato da questão regional, equívocos e mitos que não só permeiam parte do trabalho acadêmico voltado para o tema, como se prestam, às vezes propositadamente, a obscurecer o correto entendimento político da questão ¹².

Equivocados, embora pautados por boa fé, alguns agentes têm

(11) Para uma discussão mais ampla sobre o GTDN e as políticas que lhe sucederam, ver os já citados trabalhos de Goodman e Albuquerque, 1974; Albuquerque e Cavalcanti, 1976; e o de Moreira, 1979.

(12) Salvo para alguns autores especificamente citados neste texto, torna-se difícil a completa nominação da autoria das várias *teses e mitos* aqui discutidos. Muitos deles, ainda que de forma parcial, estão presentes em muitos documentos oficiais e na literatura existente sobre o tema. Alguns, pouco presentes no discurso escrito, têm, contudo, vasta circulação no discurso oral e, às vezes, na própria imprensa diária. Para a crítica a alguns desses mitos e equívocos, ver: Cano, 1978 e 1980. Para a defesa de alguns desses argumentos ver, entre outros, Lustosa, 1980.

proporcionado a elaboração de estudos e diagnósticos, chegando às vezes a formular medidas de política econômica um tanto divorciadas da realidade e, de certa forma, relativamente inócuas para o fim último a que tinham em mira: o desenvolvimento regional com eliminação das disparidades sociais mais acentuadas. Um segundo grupo de agentes, ainda que despojados de certos equívocos, defrontam-se, contudo, com os condicionamentos maiores da política vigente, pouco podendo contribuir para o encaminhamento de soluções mais adequadas aos problemas regionais. Outros, contudo, tentam utilizar esses mitos com o objetivo de ocultar seus verdadeiros interesses: são, em sua grande maioria, aqueles que tentam manter privilégios à custa do atraso e do obscurantismo do povo.

Resumirei minhas críticas a quatro questões que julgo mais relevantes:

- a) o mito de tomar como paradigma do “desenvolvimento” as regiões industrializadas como São Paulo, e advogar para as regiões mais pobres do país, uma política de industrialização como meio de eliminar o atraso, as disparidades, o desemprego e o subemprego. A industrialização seria, enfim, o mecanismo re-dentor do sofrimento regional.
- b) a forma com que se tem escamoteado a questão agrária brasileira e o problema das migrações rurais, pela alegação de que “existe muita terra inculca a desbravar no país” e, portanto, não temos com que nos preocupar com nosso “excedente populacional”. Bastaria, segundo os arautos da “grandeza nacional” encaminhar os migrantes para os vastos “espaços vazios” a serem desbravados e colonizados.
- c) o mito de que a “felicidade” (o desenvolvimento) de São Paulo se deve à “desgraça” (o subdesenvolvimento) da periferia nacional. Ou seja: o de que a economia de São Paulo se desenvolveu e continua se expandindo, em boa parte, às custas do resto do Brasil, de quem extrai excedente.
- d) o equívoco de se pensar que, apenas através de um sistema de planejamento regional se possa obter a panacéia para o atraso regional.

Minha intenção ao discutir os apontados equívocos é a de tentar desnudar um pouco mais o problema central da questão regional que acoberta algo muito mais grave do que uma simples

“menor densidade geográfica industrial, comercial ou bancária” de determinadas frações do espaço brasileiro. Tais equívocos têm se prestado a esconder o problema do acentuado grau de pobreza — com suas múltiplas manifestações — que atinge parcela significativa do povo brasileiro, onde sobressai o da região nordeste do país ¹³.

Sobre os dois primeiros mitos não me deterei com mais profundidade, dado seu caráter eminentemente ideológico, quer se trate de ideologia conservadora, quer de “ingenuidade progressista”. Apenas farei alguns comentários, para esclarecer minhas divergências.

Sobre a questão do relacionamento de São Paulo (“centro”) com o Nordeste (“periferia”), é necessário um exame mais acurado das análises já feitas, tanto pelo abundante debate a que deram lugar quanto pela importância analítica da questão central, a saber: o caráter auto-sustentado do crescimento de São Paulo. Da mesma forma, tento tratar da questão do Planejamento Regional e das proposições mais recentes de descentralização industrial como “solução” para a questão regional.

2.1. A “solução” pela expansão industrial

A industrialização tem sido proposta, a nível de cada uma das regiões brasileiras, como solução maior para o problema do desenvolvimento e das disparidades regionais ¹⁴. Não só tem sido usado o exemplo de alguns países industrializados como também se tem considerado a alta concentração da produção industrial do país em São Paulo “como algo que precisa ser modificado” (descentralizado).

Aqueles que invocam tal argumentação esquecem-se de que vários países (ou regiões) hoje industrializados contaram, antes do

(13) É quase redundante se destacar o fato de que os níveis de pobreza e de violência urbana são elevados também no Centro-Sul do país, mormente no Rio de Janeiro e em São Paulo. Ver, sobre o caso de São Paulo, Berlinck, 1975 e Camargo, (et al.), 1976.

(14) A afirmação pode ser constatada pela leitura de quaisquer dos planos de desenvolvimento publicados pelos organismos estaduais ou federais de desenvolvimento regional. Somente em raras exceções é dada importância maior a uma política de reformulação agrária, por exemplo.

advento industrial, com uma expressiva agricultura. Esse foi o caso de São Paulo: nos primórdios de sua industrialização, diversificou notavelmente sua agricultura comercial produtora de alimentos dando extraordinário suporte ao seu próprio desenvolvimento industrial. Se eliminado o cômputo da produção cafeeira de São Paulo e do Brasil em 1919, o restante da produção da lavoura paulista perfazia cerca de 24% do restante da produção da lavoura do país ¹⁵.

O argumento da baixa participação da agricultura no produto total das regiões industrializadas oculta uma face muito importante. No caso de São Paulo, a agricultura em 1970 participava já com bem menos de 10% e a indústria com mais de 40% tipificando uma estrutura de país desenvolvido. Contudo, essa baixa participação só o é em termos relativos: a agricultura paulista perfazia naquele ano cerca de 20% do produto agrícola do Brasil, contando com a maior diversificação e intensificação de capital no campo.

Assim, a industrialização paulista não se deu numa situação agrária e agrícola atrasada, senão que teve neste setor seu principal esteio. Do ponto de vista do emprego não foi a indústria, como setor diretamente produtivo, mas sim a industrialização em sentido amplo, com seus desdobramentos no setor terciário funcional e moderno, que ampliou o mercado de trabalho urbano.

Desnecessário seria lembrar que a questão da distribuição da renda tampouco foi resolvida em São Paulo e o surgimento da "pobreza metropolitana" está intimamente ligado ao duplo movimento de concentração do capital e de migrações rurais provenientes de regiões mais atrasadas.

2.2. Fronteira agrícola e excedente populacional

O aceno para a ocupação dos "vazios" do território nacional constitui escamoteação para uma das mais graves questões nacionais, que é a da reforma agrária. O II PND (Plano Nacional de Desenvolvimento — 1975/1979), em seu capítulo quinto, formulou uma "estratégia nacional e política de população" que, entre outras medidas, pensou a colonização do Centro-Oeste e da Ama-

(15) Cf. Cano, 1977, pág. 65.

zônia, para dar vazão ocupacional para grande parte do “excedente populacional” do país, principalmente do nordeste¹⁶. Considerar, hoje, a possibilidade de um amplo assentamento de colonos nessas áreas, mantida a presente situação, constitui, no mínimo, desconhecimento sobre a realidade agrária nacional.

Isto poderia parecer equívoco ao leigo, bastando para isso que consultasse o “mapeamento” nacional de terras utilizadas com cultivos e pastagens e constatasse o imenso vazio que de fato existe. Entretanto, tal vazio está ocupado, não por homens trabalhando a terra, mas, em sua maior parte, pelo capital especulativo. Tomados os anos de 1972 a 1976 na região Norte do país, a área agrícola de domínio privado — seja na forma de propriedade ou simplesmente de posse — aumentou em 75% da área total cadastrada em 1972; no que se refere ao uso, a área destinada à extração vegetal aumentou em 108%, a de cultura em 46%, a de pecuária em 35% e a quantidade de terras totalmente inexploradas em 70%¹⁷.

Essa contradição entre o explicitado — colonização para o “excedente populacional” — e o efetivamente realizado — tomada da propriedade pelo capital — gerou incrível quantidade de conflitos entre posseiros e grileiros, muitos deles com mortes¹⁸. Para que se tenha uma idéia do que foi a intensidade especulativa em terras no período, basta lembrar que entre 1974 e 1976 o preço de venda de terras na região Norte aumentou de cerca de 150% no Acre e 180% no Amazonas, enquanto os índices oficiais de correção monetária do país cresciam em cerca de 50%¹⁹. Tal fenômeno, como a literatura específica mostrou, não se restringiu apenas àquela região. Também em São Paulo, no Rio Grande do Sul ou no Maranhão a terra obteve preços elevadíssimos, fazendo com que a relação renda da terra/preço da terra atingisse níveis nunca imaginados no país, oscilando em torno de apenas 5% anuais entre 1972 e 1976.

A desarticulação de nosso mercado de capitais, a persistência

(16) Presidência da República, II PND, 1974, pgs. 49-50.

(17) Ver, sobre o assunto, o artigo de Graziano da Silva, 1979, de onde extraí esses dados.

(18) Sobre a questão dos conflitos pela posse de terras no período, ver o trabalho de Queda, Kageyama e Graziano da Silva, 1977.

(19) Cf. Graziano da Silva, 1979, *op. cit.*

de altas taxas inflacionárias e a queda violenta da Bolsa de Valores em 1971/72, contribuíram para o aumento da especulação de terras. Isto foi reforçado tanto pelas elevadas margens de lucro vigentes na economia até pelo menos 1975 — e, posteriormente, pelos altos ganhos que as empresas obtiveram no mercado financeiro — quanto pelos sistemas governamentais de incentivos fiscais e creditícios que favoreceram a apropriação de terras por grandes proprietários.

Resumindo, a utilização desses equivocados argumentos constitui séria alienação, infelizmente praticada até mesmo por setores progressistas de nossa sociedade. Equivocam-se, ao brandir lanças contra pseudo-verdades; esquecem-se que a raiz desses problemas reside exatamente na periferia — mas não apenas nela —; que o fulcro da questão reside exatamente na *perversa estrutura fundiária do país*.

A forma de penetração do capitalismo no campo e a sobreposição do movimento especulativo do capital financeiro à questão fundiária torna hoje a reforma agrária extremamente problemática. Na verdade, tenho fundados temores de que a possibilidade de se fazer uma reforma agrária pacífica e redistribuidora de terras, para minorar pelo menos o problema da fome de grandes massas humanas que habitam nosso meio rural, tenha sido historicamente perdida.

2.3. O mito do “imperialismo paulista sanguessuga”

Este mito abarca quatro argumentos principais: o de que houve e há vazão de recursos monetários líquidos pelo sistema bancário; o de que a periferia gera divisas que alimentam as importações de São Paulo; o de que, através de diferenciais de taxas de câmbio, de tarifas e de preços há uma transferência de renda da periferia para São Paulo; o quarto argumento afirma que São Paulo cresceu, pelo menos em parte, às custas do excedente periférico.

Antes de entrar no exame dessa questão, cabe advertir que não nego que esses mecanismos, no todo ou em parte, podem se manifestar dentro dos parâmetros que regem um relacionamento de tipo “Centro-Periferia”, *entre nações politicamente organizadas*. Diversos trabalhos da Cepal já comprovaram o fenômeno, tanto

para o período que vai da crise de 1929 ao imediato pós-guerra, quanto para os anos mais recentes da década de 1970 ²⁰.

Nos marcos internos de uma nação, sem fronteiras políticas e alfandegárias internas, esse problema se torna complexo e não se pode apontar um suposto “imperialismo interno” sem precisar seus termos. Mas há que se entender que o verdadeiro problema do chamado “imperialismo interno” é o da concentração automática de capital, através da concorrência capitalista que se processa *em forma livre*, num espaço econômico nacional internalizado, onde os interesses privados de maior porte não são efetivamente regionais. Há, em síntese, a concentração em um Centro Dominante, que imprime os rumos decisivos do processo de acumulação de capital à escala nacional.

Vejamos melhor um dos ângulos da questão. De há muito, é o mercado internacional — vale dizer, as grandes empresas capitalistas — que fixa os preços de determinados produtos, como o algodão, ou o açúcar ou a fibra de nylon ou o lingote de aço. Tais preços internacionais servem de parâmetro para a fixação de seus similares em cada país produtor, seja ele desenvolvido ou não. O sistema tarifário, é bem verdade, pode criar margens de proteção para defender as chamadas “indústrias nacionais” instituindo sobre-preços em relação aos níveis internacionais. Porém, as tarifas alfandegárias nunca podem dar plena cobertura a todos os produtos nacionais e sempre deverão existir margens suficientes para que o comércio internacional possa funcionar.

Ainda que pudesse o “norte” produzir algodão com alta produtividade, baixo custo e, portanto, a preço inferior ao praticado no mercado internacional, é fora de dúvida que as próprias estruturas internas de comercialização encarregar-se-iam de fixar o preço interno do algodão a níveis correlatos com o do mercado externo. O resultado seria o mesmo, porém agora danoso para o “norte”, se seu algodão fosse de baixa produtividade e alto custo: seu preço no mercado interno proporcionaria baixas (e menores) margens de lucro.

Resumindo, quanto mais for internacionalizada a economia e mais integrado o mercado nacional, essa sujeição via sistema de

(20) Para o primeiro período, ver os citados trabalhos de Prebisch e da Cepal. Para os anos mais recentes ver Pinto e Křňakal, 1971.

preços “ajustados” se tornará mais decisiva. A menos que voltemos à época de alto grau de protecionismo e de pequeno grau de abertura da economia.

Vejamos, enfim, os argumentos que afirmam a ação de um “imperialismo paulista”.

O *primeiro argumento* diz que através do sistema bancário, São Paulo recebe recursos líquidos da periferia nacional. O argumento em si é por demais simplório e não resiste a um mero exame das estatísticas do movimento bancário nacional. Examinadas as relações “empréstimos/depósitos” fica evidenciado que essa relação, para a periferia nacional, é muito mais alta do que a verificada para São Paulo²¹.

Aliás, os críticos do “imperialismo paulista” deveriam buscar o argumento correto: não estaria o capital financeiro sediado em São Paulo, à busca de aplicações mais rentáveis na periferia? Afinal, que imperialismo é esse?

Ainda assim, o argumento tem sua complexidade e merece atenção. Até meados da década de 1950, o sistema financeiro nacional se restringia praticamente aos serviços de bancos comerciais e, *já nesse época, São Paulo detinha mais da metade da produção industrial do país*, após o que seria reforçada pelas inversões decorrentes do Programa de Metas, com a instalação da indústria pesada. As estatísticas desse sistema já existiam e comprovam minhas afirmações. Depois daquele período, entretanto, o sistema financeiro começa a se tornar mais complexo, surgindo novas instituições (Bancos de Investimento, Bancos de Desenvolvimento, Sociedades de Financiamento, etc.), assim como novos papéis financeiros passam a irrigar o então embrionário mercado brasileiro de capitais²². Infelizmente não existe possibilidade — que seja de meu conhecimento — de se levantar os prováveis fluxos inter-regionais de recursos e aplicações financeiras que pudessem comprovar o possível trânsito.

(21) Ver a esse respeito, os trabalhos de Bielchowsky, 1975, e de Nogueira da Costa, 1978.

(22) Para a expansão e complexidade do sistema financeiro, ver Tavares, 1972 e seu mais recente trabalho (1978), onde o tema é aprofundado pela análise do ciclo recente da economia.

O que entretanto pode-se comprovar é que a fração financeira mais importante da periferia nacional — a de Minas Gerais, com seus famosos “Bancos Mineiros” —, a despeito de sua vizinhança geográfica com São Paulo, atravessou esse período e se consolidou como uma das partes principais da burguesia nacional²³. Ao lado da paulista, essa fração financeira é o que de mais forte restou da burguesia nacional...

O *segundo argumento* afirma que a periferia nacional apresenta saldo positivo em seu comércio com o exterior, com o qual São Paulo financia seu respectivo déficit. Obviamente, a compensação se dá através do comércio inter-regional, onde a periferia tem persistente déficit em suas contas com São Paulo.

Esta argumentação deve ser qualificada no tempo e no espaço. As estatísticas de comércio exterior mostram que, entre 1900 e 1950, salvo erro oficial, o saldo do comércio de São Paulo com o exterior sempre foi superavitário. Até essa data, São Paulo já detinha 48% da indústria nacional. Entre 1951 e 1970, que é o último ano do período analisado neste trabalho, aquela participação saltou para 58%. Conforme mostrarei, seria difícil acreditar que a diferença entre 58% e 48% se devesse a alterações do sinal do saldo da balança comercial de São Paulo com o exterior. Vejamos as cifras.

Em oito desses vinte anos os saldos com o exterior, tanto de São Paulo quanto do “Resto do Brasil”, tiveram idêntico sinal algébrico. Ambos foram deficitários em 1951, 1952, 1954, 1957, 1959, 1962 e 1963; ambos foram superavitários em 1953. Considerando-se que o Censo Industrial de 1959 acusava uma participação de São Paulo na produção industrial do país de 55,6%, num raciocínio muito “forçado” poderíamos talvez procurar o culpado pela diferença entre essa cifra e os 58% verificados no Censo de 1970.

Continuemos. Em 1955 São Paulo foi deficitário, porém em proporção seis vezes maior do que o superávit da periferia, não sendo, portanto, por ela totalmente financiado; em 1956 o déficit paulista equivalia a três quartos do superávit periférico. Em 1958

(23) O nascimento e consolidação dos Bancos em Minas Gerais está expressivamente estudado no citado trabalho de Nogueira da Costa, 1978, abrangando o período de 1889-1964.

o ínfimo superávit da periferia foi absolutamente incapaz para financiar o enorme déficit paulista; nos demais anos, até 1970, o déficit foi, em média, cerca de duas vezes maior do que o superávit periférico. Quer dizer: nos doze anos em que se poderia pensar num "financiamento periférico", o superávit periférico foi pequeno. Mais um lembrete: grande parte do déficit de São Paulo no período 1956/1961 se refere a importações sem cobertura cambial, sob o amparo da Instrução nº 113 da SUMOC o que, por definição, não tinha porque ser coberto com eventuais saldos periféricos.

Sugiro a esses críticos que examinem mais atentamente as estatísticas oficiais: se o fizessem, verificariam, talvez espantados, que o Rio de Janeiro, desde muitas décadas tem sido (e continua a ser) responsável por déficit volumoso, comparável ao de São Paulo... Nem por isso sua indústria teve comportamento dinâmico semelhante à de São Paulo. Entre 1939 e 1970, cresceram mais do que o antigo Estado do Rio de Janeiro: Bahia, Espírito Santo, São Paulo, Paraná, Santa Catarina e Centro-Oeste. Se tomamos o antigo Estado da Guanabara, no mesmo período, o quadro é ainda mais grave: a única região que cresceu menos do que esse Estado foi a de Pernambuco; a Guanabara teve crescimento equivalente à metade do verificado para a média nacional²⁴.

O *terceiro argumento* diz respeito a efeitos do comércio exterior e do comércio inter-regional que podem, conjuntamente, causar perdas ou ganhos a uma região. Basicamente, devem-se aos níveis da taxa cambial, da tarifa e do nível interno e externo dos preços.

Uma primeira variante desta argumentação consiste em que produtividades regionais diferentes, envolvendo custos e preços possivelmente diferentes, podem ensejar injustiças para determinadas regiões (aquelas de mais baixa produtividade), se mantida uma só taxa de câmbio para o país. Este argumento foi inicialmente colocado por N. H. Leff e já o critiquei em trabalho anterior, no que se refere ao caso do açúcar e do algodão nordestinos para o século XIX²⁵.

(24) Ver Apêndice Estatístico.

(25) Cf. Leff, 1972. Alguns dos trabalhos que aceitam a tese de Leff são os de Galvão (1978) e o de Lustosa, já citado (1980). Minhas críticas a Leff encontram-se em meu citado trabalho (1977), pgs. 101-105.

Supondo que a taxa cambial era suficiente para remunerar o café, dada sua alta produtividade, mas baixa para remunerar o açúcar e o algodão, Leff propõe diferenciação cambial para as duas regiões e indaga se não teria sido melhor para o Nordeste manter-se como unidade política separada. Fiz-lhe a crítica mostrando que a diferenciação cambial (uma taxa mais alta para o Nordeste e mais baixa para o Sul) somente provocaria aumento dos preços dos produtos do Nordeste vendidos no Sul e, assim sendo, esta região poderia se abastecer no mercado internacional, causando com isso mais prejuízos ao Nordeste do que se mantida a situação anterior. Não se pode esquecer — o que parece ter ocorrido com Leff — que tanto o algodão como o açúcar tinham preços fixados no mercado internacional e se encontravam em baixa, devido, no caso do açúcar de cana, à substituição por sucedâneos e, no caso do algodão, devido à expansão com alta produtividade do produto norte-americano.

Uma segunda variante afirma que a periferia não industrializada paga altos preços pelos produtos industriais fabricados no Centro-Sul, fortemente protegidos por altas tarifas de importação. O argumento procede; cabe lembrar, porém, que os efeitos devem recair sobre todos os consumidores nacionais e não apenas sobre os residentes na periferia pouco industrializada. Por outro lado, caberia a seguinte pergunta, como contra-argumentação: fossem as tarifas reduzidas a zero, haveria viabilidade econômica para se instalar indústrias no país? E na periferia, conseguir-se-ia atrair alguma indústria?

Evidentemente, só existem três possibilidades para uma região não industrializada deixar de pagar aqueles altos preços. A primeira, aliás inviável, é renunciar àquele consumo, não fabricando e não importando esses tipos de bens. Uma outra forma (desde que essa região seja um país) é abdicar da industrialização e importar os bens industriais, isentando seus habitantes do imposto de importação. Uma terceira seria importar os produtos da região industrializada (o “sul”, em relação ao “norte”) isentos de impostos indiretos sobre a produção e/ou o consumo. Note-se que também neste caso, o “norte” estaria abdicando de industrializar-se, por absoluta falta de competitividade.

Como se vê, esse argumento — o dos altos preços — é absolutamente incoerente com a maior parte das políticas de desenvol-

vimento regional, quase todas norteadas para a industrialização via “substituição regional de importações”.

Outra variante consiste em afirmar-se que uma transferência de renda devido à política cambial teria favorecido a região mais industrializada, particularmente São Paulo.

Cabe lembrar que o controle cambial mais rígido do pós-guerra se deu entre junho de 1947 e janeiro de 1953, quando a taxa cambial ficou praticamente “congelada”, dificultando sobretudo as exportações. Dessa última data a agosto de 1957 o sistema cambial funcionou com taxas múltiplas de exportação e importação, tornando-se menos oneroso aos exportadores. Em 1957, instituiu-se a reforma cambial, que vigoraria até março de 1961, diminuindo os diferenciais das taxas de câmbio de exportação e importação, com maior funcionamento do chamado mercado “livre”²⁶. Como se vê, o período mais crítico de prejuízo aos exportadores se situou entre junho de 1947 e janeiro de 1953, mas se aplica tanto aos exportadores nordestinos quanto aos do Centro-Sul.

Examinemos com mais detalhe o problema do comércio exterior e inter-regional. Ele se desdobra em dois: um, da diferença entre a taxa de câmbio de importação e a de exportação; outro, das diferenças entre os níveis de preços pagos pelos produtos industriais produzidos em São Paulo e consumidos pelo Nordeste e os preços que este pagaria se pudesse importá-los do exterior, com suas próprias divisas de exportação.

Vejamos o primeiro. Parece ter sido Baer quem o apresentou pela primeira vez²⁷. Baer afirma que o Nordeste importou do exterior mercadorias a uma taxa de câmbio superior à que recebeu por suas mercadorias, sendo que a diferença em cruzeiros das duas taxas, multiplicada pelo volume em dólares das importações realizadas, daria o montante em cruzeiros das perdas do poder aquisitivo do Nordeste. Baer não afirma que isso signifique transferência direta de recursos. Entretanto, diz que tais recursos eram “empregados pelas autoridades cambiais para sustentar (*sic*) a economia cafeeira . . . e que também fortaleceram as linhas de crédito

(26) Para a política cambial do período, ver Baer (1966) e Malan et al. (1977). Retomo este tema no capítulo V.

(27) Cf. Baer, 1966, pgs. 180-181.

do Banco do Brasil, grande parte das quais são utilizadas no sul”²⁸.

Em primeiro lugar deve-se dizer que todas as regiões do país pagaram taxas cambiais de importação superiores à que receberam pelas exportações, dada a situação cambial vigente na época, salvo os setores considerados prioritários, que foram subsidiados. Não se deve esquecer também que as bonificações que os produtos exportados receberam durante o período de taxas múltiplas sempre foram sensivelmente menores para o café, do que para todos os demais produtos da pauta. Se bem seja correto afirmar-se que o saldo da conta de “agios e bonificações” cambiais concedeu financiamentos ao café, cabe lembrar que também financiou outros produtos agrícolas através da Comissão de Financiamento da Produção²⁹. Como se sabe, é justamente através do Banco do Brasil que o crédito agrícola chega de forma mais expressiva à periferia nacional. Portanto, dificilmente se poderia concluir por uma efetiva transferência de recursos entre as duas regiões, pelas diferenças das taxas cambiais, sem um exame mais acurado.

A segunda questão é mais complexa e esposada por vários³⁰ autores que defendem a idéia de que, pelo mecanismo apontado, possa ter havido efetiva transferência de recursos³⁰.

Admitamos a hipótese de que essa transferência pudesse ter ocorrido. A raiz dessa questão se encontra no famoso trabalho dirigido por Furtado — o documento da GTDN — onde, analisando o setor externo nordestino para o período 1948-1956, examinou o comportamento das exportações e importações do Nordeste, tanto do mercado externo quanto do interno, bem como o movimento das taxas cambiais e dos preços por atacado (exclusive café) vigentes para o Brasil³¹.

Concluiu que o saldo de divisas resultantes do comércio com o exterior que era gasto com importações do Centro-Sul deteriorava-se, dado o comportamento da taxa cambial (de exportações), virtualmente “congelada” entre 1948 e 1952, e o índice de preços por atacado, que revelava elevação geral. Viu também que a partir

(28) *Idem*, pg. 180.

(29) Cf. Rio e Gomes, *in* Versiani e Barros (organizadores), 1977.

(30) Entre os vários autores que aceitam o argumento da transferência, ver Baer, 1966, pgs. 174-180; Castro, 1971, pg. 175 e Cohn, 1976, pgs. 49-53.

(31) Cf. Presidência da República, GTDN, 1967, pgs. 24-32.

de 1953, quando a taxa cambial era “descongelada”, a situação melhorava para o exportador nordestino³². Fazendo o cálculo, Furtado estimou que, entre 1948 e 1956 teria havido uma “transferência de recursos” implícita, do Nordeste para o Centro-Sul, da ordem de 167 milhões de dólares³³.

Em outro trabalho, realizado por Guimarães, para o período 1956-1963, este autor constatava fenômeno exatamente diverso: teria ocorrido uma “transferência de recursos”, durante o período, do Centro-Sul para o Nordeste, no total de 143 milhões de dólares³⁴. Mais tarde, Albuquerque e Cavalcanti demonstrariam para todo o período 1948-1968 que, efetivamente, as duas tendências estavam corretas: “saída” de recursos entre 1948 e 1956 e “entrada” no período 1960-1968; a “saída” de 167 milhões de dólares havia sido mais que compensada pela “entrada” de 289 milhões no segundo período³⁵.

Entretanto, o documento de Furtado deveria ter sido lido com mais atenção. A citação a seguir é esclarecedora do que Furtado pretendia dizer naquele momento: “A transferência (de recursos) a que se faz referência nos parágrafos anteriores é do mesmo tipo da que decorre de uma perda na relação de preços de intercâmbio. *Portanto, não se expressa em fluxo monetário. A rigor, não se trata de uma transferência de renda e sim de uma baixa de produtividade de caráter econômico*”³⁶.

O quarto argumento diz respeito à hipótese de que São Paulo cresceu às custas do excedente periférico. Penso ter demonstrado, em trabalho anterior, que São Paulo desenvolveu sua indústria graças ao seu potencial econômico, entre fins do século passado e as primeiras décadas deste. Esse potencial foi lastreado pelo maior desenvolvimento de relações capitalistas de produção.

(32) *Idem*, pg. 29.

(33) *Idem*, pg. 30.

(34) Cf. Guimarães, 1965, pgs. 06-12.

(35) Cf. Albuquerque e Cavalcanti, 1976, pgs. 48-50.

(36) Cf. Presidência da República, GTDN, 1967, pg. 30. O grifo é meu. Infelizmente, o aparelho estatístico impede o levantamento de um Balanço de Pagamentos regionalizado com o qual se poderia efetivamente estimar os fluxos de serviços e de capital inter-regionais e os de cada região com o exterior, com o que se poderia esclarecer melhor a questão.

Em que pese o fato de certos países do centro dominante, nos primórdios do desenvolvimento capitalista, terem efetuado parte de sua acumulação primitiva às custas do mundo colonial, não foi esse o “caso paulista”. Certamente não às custas do excedente do Piauí, Minas Gerais ou do Rio de Janeiro, é que se implantou a moderna indústria paulista.

Durante a década de 1920 essa dinâmica economia paulista fez acentuar a concentração e a modernização da indústria produtora de bens-salário. A partir daí, e mais precisamente após a recuperação da “Crise de 1929”, lançou a semente da futura indústria produtora de bens de produção, que se consolidaria durante a década de 1950. A amplitude de seu próprio mercado proporcionou-lhe atração e posterior concentração da indústria de bens de consumo durável e de capital. Quando isto se dá, a economia paulista já havia consolidado seu predomínio na dinâmica de acumulação à escala nacional. É a partir desse momento que se consolidaria a integração do mercado nacional.

Ainda dentro do tema, cabe discutir dois pontos: a controvérsia sobre o ICM (Imposto de Circulação de Mercadorias) e a questão do gasto e da arrecadação federal na periferia.

A questão atinente ao ICM diz respeito ao velho problema da tributação sobre as vendas de mercadorias que um Estado faz a outro. Esse problema estava adormecido desde a década de 1930, quando os impostos interestaduais foram extintos. Dado que antes da Reforma Tributária de 1967 a antiga modalidade desse imposto (IVC — Imposto sobre Vendas e Consignações) tinha livre fixação de alíquotas em cada estado, o problema não era levantado e os “estados consumidores” não contestavam os chamados “estados produtores”, como passaram a fazer a partir da instituição do ICM.

Com a reforma de 1967 esse imposto passou a ser cobrado sobre o valor adicionado em cada fase de processamento ou de comercialização, ao contrário do anterior, que era cobrado sobre o valor bruto (da venda ou da produção) em cada operação mercantil. A reforma cuidou de eliminar quase totalmente as diferenças de alíquotas, fixando uma (mais alta) para a região Norte-Nordeste e outra (ligeiramente mais baixa) para a região Centro-Sul. Nas operações interestaduais, o ICM é recolhido ao estado produtor, em alíquota especial reduzida, e a diferença em relação

à alíquota normal pode ser cobrada pelo estado consumidor, na operação de revenda ou transformação do produto em seu território.

Com a reforma, os “estados consumidores” alegaram perda de posição relativa no total da arrecadação nacional do ICM, valendo-se das estatísticas do período 1960-1970, antes e após a reforma, portanto.

Examinados os quadros de arrecadação constata-se que apenas o Centro-Oeste, Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Guanabara, Minas Gerais, Sergipe, Alagoas e Pernambuco tiveram melhoras em suas posições relativas, cotejadas as médias arrecadadas nos períodos 1960-66 e 1967-70. Note-se que, seja no grupo de perdedores, seja no de ganhadores, encontram-se tanto estados “produtores” (São Paulo e Guanabara, por exemplo) como, respectivamente, estados “consumidores”, como Pernambuco e Piauí.

A questão, objeto de intensa discussão, foi resumida e criticada em trabalho recente³⁷. Nele se encontra não apenas a observação feita no parágrafo acima, como também se destaca o fato de que a simples comparação, no tempo, das participações relativas de cada estado na arrecadação do ICM não permite que se chegue a conclusões definitivas. Mostra uma série de fatores que podem atuar sobre a arrecadação, dos quais se destacam: concessão de incentivos fiscais, diferenças de margens estaduais de comercialização comprovadas por pesquisas específicas e diferenças do ritmo de crescimento da renda interna de cada estado, que alteram as posições relativas de cada um.

Seus autores fizeram um ajustamento das arrecadações, de acordo com os diferentes níveis de crescimento da renda de cada estado, chegando à seguinte conclusão: tomado o período 1960 a 1968, só perdem posição relativa o Norte, Maranhão, Rio Grande do Norte, Bahia, Espírito Santo, Rio de Janeiro, São Paulo e Rio Grande do Sul. Como se vê, foram poucos os estados “consumidores” que perderam posição relativa; ao mesmo tempo, São Paulo, Guanabara e Rio Grande do Sul, “produtores”, também perderam³⁸. A matéria é bastante complexa e delicada, ainda mais se nos dermos conta de que quase todos os estados do Norte-Nordeste e mais o do Espírito Santo e o de Minas Gerais — muitos

(37) Refiro-me ao trabalho de Rezende da Silva e Conceição Silva, 1974.

(38) Idem, pgs. 15-51 e 111-112.

deles perdendo posição relativa na arrecadação — utilizaram-se em demasia do ICM como instrumento de política industrial, concedendo isenções ou devoluções do tributo, como incentivos para o investimento ³⁹.

Vejamus a questão do gasto e da arrecadação federal na periferia. Goodman e Albuquerque, examinando o problema dos saldos negativos na balança comercial nordestina com o resto do país, concluíram: "(A) expansão das importações regionais (...) é em boa medida o resultado das transferências de recursos (...) através do setor público e do sistema de incentivos fiscais. (...) Esses recursos (...) que financiam investimentos (...) e elevam a liquidez do sistema bancário, propiciaram um aumento da demanda regional de bens e serviços que, por sua natureza, somente poderia ser atendida com importações" ⁴⁰.

Quer dizer, o desequilíbrio das contas de comércio interregional do Nordeste é coberto, em parte, com o saldo positivo do comércio com o exterior e o restante, direta ou indiretamente, com transferências federais. Efetivamente, além da carga tributária geral ser mais baixa na região Nordeste do que no conjunto do país, a diferença entre o arrecadado e o gasto tem, desde muito tempo, sido positiva para a região. Com efeito, no início da década de 1970, enquanto a carga tributária da União no Nordeste girava em torno de 6%, no conjunto do país era cerca de 12%; a carga estadual e municipal do Nordeste era cerca de 5%, sendo de mais de 8% no conjunto do país.

Somadas as transferências totais do governo federal aos estados e municípios do Nordeste, verifica-se que compreendem cerca de 4% em média do produto interno bruto do Nordeste no período 1960-1974. Cabe ainda adicionar o montante de incentivos fiscais liberados para inversão na área da Sudene, que, nos primeiros anos da década de 1970, se situavam em torno de 2% desse produto ⁴¹.

(39) A queda da participação relativa de São Paulo nada tem a ver com a questão dos "créditos fiscais" referentes ao ICM, no caso de exportação de produtos industrializados, pois este incentivo só foi instituído no início de 1970.

(40) Cf. Goodman e Albuquerque, 1974, pg. 71.

(41) Todas as cifras aqui utilizadas estão no citado trabalho de Albuquerque e Cavalcanti, 1976, pgs. 121-128.

Não pretendo, com isto, afirmar que a atuação do Governo Federal no Nordeste seja suficiente e satisfatória. Acho que a região requer muito mais do que isso. Entretanto, o que desejo afirmar é que não procedem as alegações sobre sugamento periférico do excedente por São Paulo. Até mesmo na arrecadação da Previdência Social Federal, o gasto previdenciário em São Paulo é muito inferior ao total arrecadado, financiando, portanto, a periferia nacional também nesse campo ⁴².

2.4. O planejamento como panacéia

Não foi por falta de planos que a questão regional não foi corretamente tratada. Proliferaram planos nos últimos vinte anos no país: não só ao nível do governo federal mas principalmente ao nível dos governos estaduais e dos órgãos regionais de desenvolvimento. Multiplicaram-se as instituições de apoio financeiro e de fomento, com notável expansão do número de Secretarias de Planejamento, Companhias de Desenvolvimento e Bancos Estaduais ou Regionais de Desenvolvimento ⁴³.

Do ponto de vista do "Planejamento Regional", uma crítica geral que se deve fazer é sobre a quase ausência de uma coordenação a nível nacional. Nem mesmo uma compatibilização regional a nível de projetos industriais incentivados foi feita: não se conta, até hoje, nem mesmo com um inventário completo de projetos. E, desse extremo que é a falta de coordenação e compatibilização a nível nacional, passou-se a outro, que foi a excessiva centralização federal de poder, nestes dezesseis anos. A multiplicidade de "Programas Especiais" ao nível regional pulverizou os recursos dos grandes órgãos regionais de desenvolvimento, diminuindo-lhes a capacidade de ação; a reforma tributária diminuiu sensivelmente o poder de decisão que os governos estaduais e mu-

(42) Cf. FIBGE, Anuário Estatístico do Brasil, vários anos.

(43) Ver por exemplo CEPAL-BNDE, 1967, sobre o planejamento estadual no Brasil; Teixeira, 1979, sobre os Bancos de Desenvolvimento; sobre os planos para a Amazônia, o citado trabalho de Mahar, 1978; para o Nordeste, o citado trabalho de Carvalho, 1979; o livro de Cintra e Haddad, 1978, além de discutir o planejamento em Minas Gerais, discute ainda aspectos regionais contidos em planos federais.

nicipais tinham sobre seu gasto público, tornando-os ainda, seriamente comprometidos em suas finanças públicas ⁴⁴.

Em que consistiu a tônica do planejamento regional? No fundamental, foi centrada na política de atração de indústrias para as regiões. Em que pese neles constar outras metas, como a da assistência social e de serviços públicos, ou de amparo à agricultura, os resultados nessas metas foram pequenos, bastando para isso consultar as estatísticas oficiais que tratam de matérias tais como saúde, educação, obras sanitárias, habitação, distribuição de terras, etc. ⁴⁵.

Mais recentemente, este “centralismo-planificador” resolveu atacar o problema da concentração industrial nas grandes áreas urbanas, instituindo a Resolução n.º 14 do Conselho de Desenvolvimento Econômico que, em consonância com o II PND pretende desconcentrar o pólo de São Paulo, “fortalecendo os do Rio de Janeiro, Minas Gerais, Sul e Nordeste” ⁴⁶. Além desta aparente justificativa de desconcentrar São Paulo para “melhor” distribuir regionalmente a indústria, essa Resolução lança um segundo argumento que é o de melhorar os níveis da qualidade de vida em São Paulo. Quer dizer: as novas chaminés não poderão poluir mais São Paulo podendo, entretanto, poluir outros centros, coisa aliás por demais praticada neste país. Tanto o expediente dessa Resolução, quanto o de outras medidas semelhantes, com as quais se pretende descentralizar a indústria, constituem, na verdade, escamoteações para o problema em que se resume hoje o caos urbano: poluição do ar, da água, transportes, assistência e previdên-

(44) Para a questão das finanças estaduais ver Araújo e Considera, 1973, e o citado trabalho de Lopreato, 1978. Para o exame do esvaziamento financeiro e político da Sudene, ver: Câmara dos Deputados, CPI-SUDENE, 1979.

(45) Somente após a grande seca de 1970 é que o governo federal passou a se preocupar mais diretamente com o problema da agricultura no Nordeste e na Amazônia, criando vários programas especiais. Escapa ao período de análise deste trabalho a discussão e a crítica a esses programas, dentre os quais haveria que se destacar o insucesso da tentativa de transformar a criação da rodovia Transamazônica no maior receptáculo colonizador para o excedente populacional nordestino. Para a questão ver os seguintes trabalhos: Velho, 1972 e 1976; Cardoso e Muller, 1977 e os já citados de Mahar, 1978, Costa, 1979 e o da CPI da SUDENE.

(46) Resolução n.º 14 do Conselho de Desenvolvimento Econômico. Diário Oficial da União, seção I, parte I, 22/12/1977.

cia social, habitação e outros. Porventura, o Rio de Janeiro, “beneficiado” pela Resolução 14, estará em condições de receber ainda mais poluição da que já tem?

Antes da instituição dessa Resolução e do Programa de Cidades Médias, promoveu-se no Estado de São Paulo uma certa descentralização industrial espontânea em direção aos grandes eixos rodoviários paulistas. Ela agravou os problemas de cidades como Piracicaba, Campinas, Jundiaí, São José dos Campos e outras, em que a qualidade de vida baixou consideravelmente: ganharam mais indústrias e mais empregos, mas também mais filas de transporte, menos água, escolas e hospitais, mais filas da Previdência Social, mais fumaça, e muito mais favelas. . . Transferiu-se não apenas indústrias mas, principalmente, novos problemas. . .

A despeito do esforço que os “planejadores regionais” têm empregado, a perplexidade de sua impotência tende a aumentar. É sintomático, neste sentido, o título de um recente trabalho sobre o sentido da planificação regional, apresentado por um de seus mais sérios seguidores latino-americanos: “*Que hacer con la planificación regional antes de medianoche?*”⁴⁷. Em certa passagem, diz: “Que responderemos (. . .) quando a legião de planejadores regionais *que nós mesmos formamos* nos perguntem em coro: como preparamos na prática um plano de desenvolvimento para uma região que realmente possa ser “implementado”?⁴⁸. Mais adiante, afirma que para que as regiões menos desenvolvidas do país possam capacitar-se a negociar com o governo central uma política diferenciada para seu desenvolvimento, elas terão que “ser capazes de convencer as autoridades centrais — *sobre uma base técnica*, que um mecanismo de diferenciação territorial não afetará a execução dos objetivos globais perseguidos com o uso de um determinado instrumento de política econômica. Além disso, deve provar que *os benefícios de uma medida de tal natureza superam os custos administrativos de sua aplicação e controle*”⁴⁹.

Os advogados de tal postura “técnica” continuam girando em torno de si mesmos. Não será com uma postura “técnica” e sim com uma firme posição política — explicitada por amplo

(47) Cf. Boisier, 1979. O grifo é meu.

(48) Idem, pg. 137. O grifo e a tradução são meus.

(49) Idem, pg. 160. O grifo e a tradução são meus.

respaldo democrático — que se poderá avançar na confecção de “planos regionais” e principalmente, na tomada de decisões políticas que tenham por objetivo uma efetiva melhoria das condições de vida das populações mais carentes, sejam elas de uma região “x” ou “y”. Com a atual “forma” de planificação regional, nada se pode fazer, antes, durante ou após “meianoche”...

3. As visões compartimentadas e despolitizadas

Na maior parte dos casos, os grandes problemas nacionais são tratados de forma isolada, tanto quando são analisados ou diagnosticados, como quando se formulam políticas econômicas específicas. Isto se dá tanto ao nível de organizações acadêmicas, como de institutos de pesquisa e de órgãos governamentais.

Assim são feitos estudos e proposições sobre a questão agrária, urbana, regional, saneamento, habitação, e outros. São por demais conhecidos trabalhos e políticas que têm como objetivo “atender a demanda de água até o ano 2000”; “metrô para solucionar o problema dos transportes urbanos de São Paulo”; “construção de habitações populares para erradicar as favelas da cidade X”, e tantos outros. Alguns de seus autores parecem não se dar conta de que estão tentando solucionar problemas parciais sem levar em conta o fato de que fazem parte de um todo; mais ainda, parecem ignorar que tais problemas comumente se originam em outra área do campo social que pode, inclusive, imprimir-lhe dinâmica própria.

Um exemplo disto é o tratamento da questão urbana. Ao diagnosticá-la, esquecem-se de que um dos seus fundamentos está no setor rural. Programa-se desfavelamento, água, saneamento, transportes de massa, no setor urbano, sem se levar em consideração não apenas o êxodo rural, mas as causas e o processo que o fundamentam.

Claro que tais programadores consideram, em suas equações, a quantificação estimada desse fluxo, entretanto, são “incapazes” de prever as raízes desse processo e sua efetiva dinâmica. Não é raro, por exemplo, após ser executada uma ação de desfavelamento via dotação de habitações populares, ouvir-se a queixa de autoridades municipais de que, “após algum tempo”, novamente se de-

frontam com o mesmo problema que, muitas vezes, se reproduz com intensidade ainda maior.

Caso não se mude esta atitude compartimentada, tais problemas tenderão a aumentar ainda mais e suas “soluções” temporárias constituirão meros paliativos. Mais ainda, quando se tornam insuportáveis, como parece ser o caso de alguns centros urbanos brasileiros, apela-se para outra “solução” que consiste simplesmente em descartar o problema, formulando “planos e políticas” de descentralização e desconcentração industrial. Afirmativas conhecidas como a de que “São Paulo deve parar” constituem cabal demonstração disso. A tentativa oficial de instituir o planejamento familiar e a recente investida do governo estadual de São Paulo em tentar mudar a capital desse estado, localizando-a mais ao interior, são dois típicos expedientes que procuram “atuar” junto aos efeitos do fenômeno, e nunca junto a suas verdadeiras causas.

A questão, no fundo, não se deve a problema de incompetência técnica. Ela é mais política do que técnica. Mais precisamente, essa “despolitização” tem como fundamento duas origens. De um lado, nossa formação teórica comum está impregnada pela visão compartimentalizada do mundo. Em economia, esta visão é a da teoria neoclássica, onde o pequeno mundo econômico é separado de tudo o mais. E isto não atinge apenas os economistas. Nós, economistas, apenas fomos mais diretamente atingidos por esse aparato teórico; também engenheiros, administradores, advogados e outros profissionais o foram, direta ou indiretamente, por essa “visão de mundo”. A profunda e profícua discussão que tem sido feita, nos últimos dez anos, nos principais centros de economia do mundo ocidental, nos dá uma esperança de que “algo está mudando” e que a reflexão teórica poderá ganhar maiores amplitudes e dimensões políticas.

Por outro lado, nossa triste experiência nestes últimos 16 anos de autoritarismo em que vive o Brasil, fez ampliar o caráter tecnocrático do processo de tomada de decisões. Absolutamente desprovido de respaldo político democrático, esse processo não tem condições de ser autocrítico, daí propiciar decisões supostamente “eficientes e maximizadoras”.

E o que vimos foi essa “racionalidade” destruir florestas e criar aridez, programar distribuição de terras e concentrar mais a propriedade, descentralizar investimentos industriais e poluir regiões não maculadas. Construir centros habitacionais para traba-

lhadores nos locais mais longínquos, encarecendo o transporte e a infra-estrutura para seus moradores e para o poder público, ao mesmo tempo em que se constróem, com dinheiro público e perto do centro urbano, residências de luxo e em parte ociosas. É isto, que em síntese, pode ser entendido como parte do famigerado “capitalismo selvagem”. Como “humanizá-lo” sem ampla participação política da sociedade?

CAPÍTULO II

LINHAS GERAIS DA DINÂMICA REGIONAL ATÉ A “CRISE DE 1929”¹

A inclusão deste capítulo tem como objetivo principal fazer a ligação entre dois períodos históricos da maior significação para o entendimento do processo de formação e integração do mercado nacional: o que se inicia desde a afirmação da economia cafeeira do Brasil (1850) até a eclosão da “Crise de 1929” e o que se inicia com a recuperação dessa crise, quando se dá o “deslocamento do centro dinâmico” da economia nacional, via industrialização.

Por mais uma razão julguei relevante fazê-lo: embora a “questão regional” no Brasil tenha sido exaustivamente discutida, persistem ainda equívocos quanto ao seu desenrolar histórico. O problema maior consiste em não se distinguir dois aspectos fundamentais da questão. Tentemos explicitá-los.

O primeiro é o seguinte: antes da “Crise de 1929”, em São Paulo já se concentrava grande parte (37,5%) da indústria brasileira, com estrutura diversificada e, além disso, também aí se encontrava a mais expressiva e adiantada agricultura da nação. Tudo isso lastreado nas mais avançadas relações de produção capitalista do país. A economia paulista, diante da grave crise, tinha que forçar a busca de sua recuperação. Fê-lo, com avanço, modernização e ampliação de suas bases produtivas.

(1) Parte da matéria contida neste capítulo tem como base meu livro “Raízes da Concentração Industrial em São Paulo”.

O segundo é que, *ao contrário de São Paulo*, era débil o desenvolvimento até então ocorrido na periferia nacional, salvo raríssimas exceções. Diante das transformações geradas pela “Crise de 1929”, respondeu no estreito limite de suas próprias forças. Só que, a partir desse momento, o mercado nacional estava efetivamente aberto à produção nacional. Quer dizer: reforçava-se um processo de competição capitalista inter-regional — já nascido no bojo da década de 1920 — no qual só o mais forte sairia vencedor. A partir daí a periferia teve que se ajustar a uma nova “regra do jogo”: se possível, e além de sua antiga vinculação exportadora com o mercado internacional de produtos primários, funcionar como economia complementar ao “pólo”, com mínimas chances de com ele competir.

A partir daquele momento, era a economia de São Paulo que passava a promover a integração do mercado nacional, de forma crescente, tornando-se o centro de decisão maior da acumulação de capital do país. Vista à questão de outra forma, a periferia nacional não mais poderia “percorrer iguais caminhos” percorridos por São Paulo; vale dizer, não teria mais sentido se pensar — como ingenuamente alguns ainda hoje pensam — em uma industrialização “autônoma” na periferia nacional.

Deve-se lembrar que a implantação industrial anterior a 1930 não pode ser chamada, a rigor, de “processo de industrialização”. Ela foi, na verdade, *induzida pelo setor exportador*². Só a partir de 1933, quando a economia nacional se recupera da crise e o movimento de acumulação industrial é o motor determinante da economia, é que se pode falar de *industrialização*. A rigor, de 1933 a 1955, ela será uma *industrialização restringida*, dada a incipiente produção nacional de bens de produção e à continuidade, em grande parte, da dependência do setor primário-exportador em determinar a capacidade para importar aqueles bens. De 1956 em diante, com a implantação de alguns setores industriais pesados

(2) É comum na literatura sobre a industrialização brasileira, referências, para esse período, a uma “industrialização por substituição de importações”, equívoco que a escola cepalina não cometeu, como se depreende da leitura de Furtado, 1969 e Tavares, 1972. Fishlow (1972) foi um dos que confundiu — em que pese o excelente nível do citado trabalho — a questão, chamando de industrialização por “substituições de importações” à que se deu antes de 1930 no Brasil.

(de consumo durável, intermediários e de capital) se alteraria o padrão de acumulação ³.

Há que se lembrar que naquele momento histórico, o elemento dominante no padrão de acumulação de capital na economia brasileira era o capital mercantil. No caso da economia cafeeira — principalmente de São Paulo, a partir de 1886 — esse capital, embora predominantemente mercantil, que é o “capital cafeeiro”, adquire conotações dinâmicas diferenciadas dada a excepcional oportunidade histórica que tem de se transformar: é o capital que, ao “mesmo tempo”, é lucro do fazendeiro, recursos em poder do banqueiro, renda do estado, capital físico de um novo industrial, ou estoque do comerciante. Muitas vezes o proprietário desse capital é, ao mesmo tempo, fazendeiro, banqueiro, industrial e comerciante ⁴.

De forma resumida tento, em seguida, colocar as linhas gerais que nortearam a dinâmica das principais regiões, suas transformações, características principais em termos de estrutura produtiva e de propriedade e tipo de formação industrial que se dá em cada uma delas. No tópico 1 são delineadas as dinâmicas dos complexos exportadores regionais, ressaltando o potencial de acumulação diversificada do setor exportador; no tópico 2, trato da formação industrial, ressaltando a questão da concentração a nível de empresas e a da concentração regional.

1. As linhas gerais da dinâmica regional

1.1. Amazônia

Região do Extremo Norte do país, compreende cerca de dois terços do território nacional e em 1900 perfazia cerca de 3% da

(3) Ver, sobre o assunto, o trabalho de Mello, 1975. O tratamento mais aprofundado da questão, destacando a estrutura oligopólica dessa industrialização, está em Tavares, 1974.

(4) Essa questão é complexa. No que tange à “personalidade do capitalista”, ocorrem exemplos de fazendeiros que também assimilaram as funções de comerciantes, industriais e de banqueiros; de comerciantes, que também foram industriais, ao mesmo tempo; de industriais, que também passaram a ser comerciantes. Assim sendo, como denominar esse capital? Ao mesmo tempo, parece não haver dúvida quanto ao fato de que era, em última instância, o capital mercantil que possibilitava a realização dos lucros nessa etapa histórica da economia cafeeira, assim como era quem determinava a capacidade de financiar e de importar dessa economia.

população nacional. Se excluirmos a “falsa euforia exportadora maranhense” na segunda metade do século XVIII, de que falou Furtado, a Amazônia permanece até o início da segunda metade do século XIX como economia de extrativismo, de baixa produtividade e de quase nenhuma integração com o restante do território nacional ^{4a}.

Sua expansão deu-se entre 1870 e 1912 com a grande exportação de borracha que na primeira década do século XX chega a perfazer cerca de um terço das exportações totais brasileiras. Em que pese a grande massa humana que esse complexo ocupou e do excedente gerado, não teve condições de firmar raízes para um processo de desenvolvimento econômico.

Se tomarmos o período de 1870 a 1920, que abarca a fase áurea da extração da borracha amazônica e compará-la com a economia de São Paulo, verificaremos que a Amazônia tinha população equivalente a um terço da paulista e suas exportações médias oscilaram em torno de 40% das exportações de São Paulo. Sua indústria — embora tivesse base de cunho eminentemente primário. — perfazia 4,3% do total nacional, em 1907, quando a paulista totalizava 15,9%. Como se vê, a economia da borracha teve significação expressiva. Além das conhecidas razões internacionais que resultaram na violenta retração das exportações de borracha, cabe apontar as razões que, a meu juízo, explicam o porquê do seu não desenvolvimento.

A forma de interação do homem na floresta, para a extração do látex, o fato de não se fazer aberturas de terras, e a grande necessidade de mão-de-obra por parte da atividade principal impediram que ali se desenvolvesse uma agricultura comercial produtora de alimentos. A despeito de ocupar mão-de-obra livre, não criou o assalariamento, transformando sua mão-de-obra, *através da economia do aviamento*, em produtores diretos. Sua estrutura de comercialização e o domínio exercido pelo capital mercantil (nacional e estrangeiro), atomizaram o uso de parte do excedente, internamente, permitindo grande evasão para o exterior, com importações de bens e serviços e remessas de lucros e juros.

Vinda a conhecida “crise amazônica da borracha”, antes da primeira guerra mundial, sua economia mergulharia novamente em estagnação e decadência. Assim permaneceria até fins da década

(4a) Sobre a Amazônia, ver o excelente trabalho de Santos (1980).

de 1930 e início da seguinte, quando então encontraria novas articulações de sua economia, agora mais vinculada ao mercado nacional.

1.2. Nordeste

O complexo econômico do Nordeste vinha de crise de longa duração: o açúcar estava em decadência desde fins do século XVII e, no século XIX encontrava-se na situação de produto marginal no comércio internacional, com preços deprimidos. Esta atividade escravista, de longe a principal da região, mesmo com a passagem para o regime de trabalho livre, não constituiu relações de produção capitalistas, senão de maneira débil: face à extrema concentração da propriedade e da renda, essa passagem foi mais formal do que efetiva; seu mercado de trabalho foi de extrema precariedade.

Outra cultura importante da região, o algodão, dadas as ineficientes condições em que era produzido, chamado, inclusive, de “cultura de pobres” — igualmente era marginal no mercado internacional com preços baixos em relação à sua produtividade. A pecuária, tendo em vista sua possibilidade de poder contar com “acumulação endógena” e a despeito da prolongada crise da economia açucareira, proporcionou a gravitação, dentro de suas próprias terras, de imenso contingente demográfico que, dada a possibilidade da oferta de alimentos (pecuária e agricultura de subsistência), permitiu a manutenção e reprodução de grande “reservatório de mão-de-obra nacional”, como mostrou Furtado.

Com a expansão cafeeira do Sul (São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais e Espírito Santo) o açúcar reencontraria mercados para sua estancada produção, embora a preços deprimidos; o algodão só voltaria a ser produto importante com o advento da indústria têxtil do Sul do país (Rio de Janeiro, principalmente, e São Paulo), somente a partir da década de 1880 ⁵.

Com estrutura de propriedade extremamente concentrada, débeis relações capitalistas de produção, com seus principais produtos (açúcar e algodão) marginalizados no mercado externo e, portanto, dependentes agora do mercado interno, porém com pre-

(5) Ver, sobre o complexo nordestino, o clássico trabalho de Furtado, *Formação econômica do Brasil* e o de Andrade, *A terra e o homem no Nordeste*. Ainda de Furtado, sobre esse tema, ver os textos de 1959, 1962 e 1964. Ver, ainda, o diagnóstico feito em 1954 por H. W. Singer (1962).

ços reduzidos, não poderia o Nordeste ter melhor desempenho. Mantendo cerca de 40% da população nacional em 1900, perfazia em 1907 cerca de 17% da produção industrial que, em 1939, já havia baixado para cerca de 10%.

Após a “Crise de 1929”, quando o mercado nacional fica efetivamente reservado à produção nacional, o Nordeste sofreria mais um golpe: a reestruturação da agricultura paulista faria com que a economia de São Paulo se tornasse a maior produtora também de açúcar e algodão, justamente os dois produtos básicos exportáveis da economia nordestina. Diante desse quadro não é difícil perceber as vicissitudes por que passaria sua indústria. Ela cresceria, porém em estreitos limites, próximos à expansão de seu mercado urbano e do crescimento vegetativo da população, além de algumas brechas que surgiram no mercado nacional. Essa sobrevivência talvez tenha decorrido, em parte, devido ao grande tamanho das fábricas nordestinas — principalmente as têxteis — tamanho esse decorrente, a meu juízo, da forte concentração fundiária e do capital comercial.

1.3. Extremo Sul

O Extremo Sul do país totalizava em 1900 pouco mais de 10% da população nacional. Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul em 1907 perfaziam, respectivamente, 4,5%, 1,9% e 13,5% da produção industrial brasileira. Tais cifras, entretanto, devem ser vistas com rigor, dado que a base industrial dessa região era fortemente vinculada à base agrícola: no Paraná o beneficiamento da erva-mate participava com 49% do valor da produção industrial; em Santa Catarina o mate participava com 27% enquanto banha, manteiga e farinha, juntas, pesavam 26%; no Rio Grande do Sul o charque representava 37% daquela produção e banha e beneficiamento de couros somavam mais 18%. Tomado o Censo de 1919, ainda encontraríamos o mate pesando 40% no Paraná e 20% em Santa Catarina, onde banha, manteiga e farinha pesavam ainda 15%; no Rio Grande do Sul o charque pesava ainda 20%, a banha 10% e os vinhos, arroz, couros e farinha, juntos, outros 10%.

Sobre o Paraná, para o período que vai até 1930, pouco há que dizer, dado que sua colonização ainda era precária e a grande abertura do famoso “norte paranaense” somente despontaria efetivamente a partir da década de 1930.

Tomados os três estados juntos, o traço comum que os pode caracterizar seria tanto a estrutura fundiária — representando a economia camponesa (salvo a pecuária) tipificada pela pequena e média propriedade, quanto a industrial que, à “imagem e semelhança” da agricultura, também estruturou-se na base do pequeno e médio estabelecimento, em muitos casos diretamente instalados na zona rural.

Dado o porte e diversificação da agricultura paulista, a integração da oferta sulina deu-se, em termos relativos, muito mais com os mercados da zona urbana do Rio de Janeiro e com os principais centros do Nordeste do que com São Paulo. O charque sempre fora consumido pelas antigas regiões escravistas, pelas praças do Rio de Janeiro e do Nordeste; São Paulo, graças à imigração européia, pouco consumia de charque. O vinho, dado o preço e a qualidade do similar europeu, só teve sua grande chance no mercado paulista após a “Crise de 1929”; a banha e a lã não teriam maior desempenho, à medida que se expandisse a indústria de óleos vegetais e a de fibras sintéticas em São Paulo.

É com a recuperação da crise que a economia sulina se integra mais ao mercado nacional, inclusive com São Paulo, devido à intensidade no corte de importações de bens de consumo. Entretanto, essa integração foi também limitada: a estrutura industrial baseada na pequena e média empresa não poderia competir com a moderna indústria paulista, nem com a da região do Rio de Janeiro. Para se dar um exemplo basta citar o caso do charque: já na década de 1930, São Paulo produzia charque em quantidade equivalente à metade da produção gaúcha e concorriam ambos no mercado nacional. Dos 19,9% de participação na produção industrial brasileira em 1907, a região do Extremo Sul passava, em 1939, para apenas 13,8%.

1.4. Estados cafeeiros

Das demais regiões, me ocuparei apenas dos principais *estados cafeeiros*⁶. Tratarei, primeiro, do estado de Minas Gerais e dos antigos estados do Rio de Janeiro e da Guanabara. São Paulo

(6) A região Centro-Oeste (22% do território nacional) e o estado do Espírito Santo não são aqui analisados por duas razões principais: por sua menor expressão econômica e pela grande ausência de estudos sobre essas regiões. Em 1900 detinham respectivamente, 2,1% e 1,2% da população nacional e, em 1907, suas participações na produção industrial brasileira eram de 0,9% e 0,1%.

será tratado por último, dado seu maior destaque neste trabalho.

A economia cafeeira foi, a partir de 1850, a principal atividade econômica do país. Inicialmente implantada no Rio de Janeiro, expandiu-se pelo Vale do Paraíba, abarcando também parte de São Paulo, estendendo-se ainda a Minas Gerais e Espírito Santo. Em bases escravistas, teve extraordinário desempenho até 1856 quando, a partir daí, graças ao término do tráfico negreiro, começa a sofrer o impacto de enorme aumento dos preços de seus escravos.

Como se verá, a despeito de que a base econômica dos estados de Minas Gerais (parcialmente), Rio de Janeiro — zonas tributárias da Guanabara — e São Paulo era o café, em todas iniciado na forma escravista, essas regiões teriam distinto desenvolvimento.

Começemos pela região do *Rio de Janeiro*. Ali o caráter predatório da economia escravista gerou graves efeitos de erosão. Isso, associado ao precário sistema de transportes — feito por animais e escravos — provocava não apenas a escassez de terras virgens aptas ao cultivo, como encarecia mais os já altos custos do transporte do café, sempre que as plantações se fizessem a distâncias cada vez maiores do litoral ⁷.

O encarecimento de escravos, de transporte e de terras resultou, praticamente, na eliminação de sua agricultura de subsistência (não comercial), especializando ainda mais a economia cafeeira. Com isto, em que pese a tentativa de aumentar a produtividade, passou a comprar fora os alimentos de que necessitava, ampliando, portanto, a necessidade de gastos monetários da fazenda. Essa situação só fez aumentar seu estrangulamento financeiro e o domínio que lhe fazia o capital mercantil, responsável não apenas pela comercialização do café, mas também pelo seu financiamento. Basicamente, esse capital mercantil estava sediado na Guanabara, canalizando para essa região boa parte do excedente da cafeicultura fluminense ⁸.

(7) Além da clássica bibliografia cafeeira, ver, para a história econômica do Rio de Janeiro: Pignaton, 1977; Levy, 1977 e principalmente, o de Lobo, 1978, que contém, inclusive, uma exaustiva bibliografia parcialmente comentada.

(8) A Guanabara (cidade do Rio de Janeiro) era, até 1960, o Distrito Federal; esse estado foi extinto recentemente, por sua fusão com o antigo estado do Rio de Janeiro.

A despeito do advento ferroviário (a partir da década de 1860) que lhe reduz os custos de transporte, marcharia rapidamente para a crise. A precariedade das relações escravistas de produção, o estrangulamento financeiro e econômico e sua submissão comercial ao estado da Guanabara tornariam inevitável a derrocada. Na verdade, quem mais havia se beneficiado fora a Guanabara, onde o capital comercial pôde se transformar, implantando indústrias de grande porte, principalmente a têxtil. Juntos, Rio de Janeiro e Guanabara perfaziam em 1900 pouco menos de 10% da população nacional e detinham, em 1907, cerca de 38% da produção industrial do Brasil, cifra que cairia, em 1939, para 22%.

Em *Minas Gerais*, o café teria características distintas. Embora também escravista, foi produzido na pequena e média propriedade; após a Abolição, não se dissemina o regime de assalariado, predominando a parceria. A semelhança que teve com a região fluminense foi a de, igualmente, se submeter ao capital mercantil sediado na Guanabara, passando-lhe parte substancial do excedente⁹. A diferença básica é que desenvolveu lavoura produtora de alimentos e pecuária, ambas importantes, com o que pôde se integrar melhor, comercialmente, com seus vizinhos estados de São Paulo e do Rio de Janeiro, assim como com a Guanabara.

Além da exportação de café, Minas também exportava gado vivo e laticínios, principalmente para os estados vizinhos. Essas atividades, somadas à expansão imobiliária decorrente da criação da cidade de Belo Horizonte, entre fins do século XIX e as primeiras décadas deste, exigiram o surgimento de um embrionário sistema financeiro que deu origem, em parte, aos famosos Bancos "Mineiros". Outra fração ainda mais importante desses bancos surgiu em decorrência da atuação do governo estadual, que tentava, com o auxílio da fundação e expansão dos bancos em Minas Gerais, evitar maior saída de capitais daquele estado¹⁰.

Dadas, de um lado, a predominância da pequena e média propriedade na agricultura comercial — inclusive café — e, de

(9) Para o estudo do café e da indústria em Minas Gerais, no período de 1870-1920, ver o trabalho de Lima, 1977.

(10) Para o problema e significado da criação de Belo Horizonte ver Singer, 1968. Para a questão do comércio, produção e surgimento dos Bancos em Minas, ver o citado trabalho de Nogueira da Costa, 1978. Ver ainda Castro, 1971.

outro, a não integração espacial interna desse estado, proliferou em Minas também a pequena e média indústria, internada em pequenas e esparsas cidades das várias regiões que a compõe.

Vinda a grande crise cafeeira do fim do século passado, a decadência cafeeira em Minas só seria superada na década de 1920. Entretanto, sua integração comercial com outros estados — por exportações de gêneros alimentícios e gado e, mais tarde, pela de produtos metalúrgicos primários, propiciada pela existência mineral local e pelo mercado ensejado pelas indústrias metalúrgicas transformadoras sediadas em São Paulo, Rio de Janeiro e Guanabara — permitiu-lhe excelente desempenho econômico. Maior estado brasileiro até a década de 1930, compreendia 20,6% da população do país em 1900 e em 1907 detinha 4,4% da produção industrial brasileira, cifra que sobe para 5,6% em 1919 e para 6,5% em 1939. Minas foi um dos raros estados a aumentar sua participação industrial entre 1907 e 1919 e o único entre 1919-1939, além de São Paulo. Dadas as dificuldades de meios de transporte entre suas várias regiões internas e seus estados vizinhos, é plausível pensar que esse fato tenha sido responsável pela sobrevivência maior de sua pequena e média indústria.

Finalizando a apreciação sobre esses três estados, cabe lembrar que a decadência cafeeira de Minas e do Rio de Janeiro causaria reflexos negativos na Guanabara: encolhia-se não só seu potencial de acumulação de capital como também parte de seu mercado “exterior”. Sua conseqüente desaceleração só não foi maior devido ao fato de que essa região era sede do governo federal, receptora, portanto, de boa parte do gasto público, além de possuir importante setor produtor de serviços. Por outro lado tinha, até 1907, a mais diversificada indústria do país, nele participando com 30% da produção industrial, cifra que cairia para 21% em 1919 e 17% em 1939.

O retrocesso da Guanabara se dava concomitantemente com a expansão industrial paulista: São Paulo aumentava sua participação no total nacional, ao mesmo tempo que deslocava a oferta industrial da Guanabara do mercado interno de São Paulo, preservando-o para sua própria indústria.

1.5. São Paulo

São Paulo teve destino diferente e promissor com a expansão do café a partir da década de 1870, durante a qual, por força da

introdução da rede ferroviária, que promovia desbravamento de terras virgens, e das máquinas de beneficiamento de café, reduziram-se drasticamente os custos de transportes e de produção. Com isso, as margens de lucro da cafeicultura de São Paulo ampliaram-se consideravelmente, aumentando muito seu potencial de acumulação.

Como acumular mais capital no café, se um dos elementos fundamentais para isso — a mão-de-obra — estava com preços altíssimos e era escassa, dado o término do tráfico negreiro? A solução não tardou. Capitalistas e principalmente o Estado organizaram e financiaram os serviços de imigração. Favoravelmente, os fatores de expulsão de mão-de-obra na Europa (principalmente na Itália) foram positivos, ao mesmo tempo que os de atração nos Estados Unidos e Argentina, que eram os maiores receptores de imigrantes, diminuía, facultando, assim, a possibilidade de se realizar, no Brasil, substancial entrada de imigrantes, *principalmente para São Paulo*.

A imigração não apenas resolveu o problema de mão-de-obra para o café, rompendo com as amarras da acumulação; mais que isso, “libertou”, da escravidão, o capital. Criou mercado de trabalho com oferta abundante, tanto para o café quanto para o segmento urbano da economia. E mais, ampliou consideravelmente o mercado de bens de consumo corrente, aumentando as oportunidades de inversão em São Paulo. Libertava-se assim o capital, de inversões e custos fixos com mão-de-obra, convertendo-os em custos variáveis; ainda, dada a superabundância da oferta de trabalhadores, permitiu flexibilidade na taxa de salários, tão importante em períodos de crise.

A crise cafeeira de 1897-1908 permitiria o fracionamento de parte das terras do café (nas zonas mais velhas e improdutivas), onde surgiria, já no início do século, uma agricultura produtora de alimentos que libertaria a acumulação ainda mais, poupando-lhe divisas antes gastas com importações de alimentos simples.

Resumindo, era em São Paulo que se criavam condições para uma acumulação capitalista *diversificada*: não apenas em café, mas também em estradas de ferro, bancos, indústria, comércio, eletricidade e outros. Assim, desdobrava-se o capital cafeeiro em múltiplas faces.

De 1886 a 1913 — descontados os anos de 1897 a 1904, de crise — dá-se o nascimento da indústria em São Paulo. Altas mar-

gens de lucro no auge cafeeiro e moderadas durante a crise (devidas à alta produtividade das zonas pioneiras) permitiram alta taxa de inversão na indústria paulista, superando largamente a do restante da nação. São Paulo, em 1900, compreendia 13% da população nacional e em 1907 abarcava 16% da produção industrial, cifra que saltaria para 31% em 1919 e para 45% em 1939.

A Primeira Guerra Mundial (1914-1918) provocaria estrangulamento no comércio exterior do país, contraindo exportações e importações: São Paulo era a região onde a indústria e a agricultura mais haviam se desenvolvido e diversificado. Por isso, os mercados periféricos da nação foram, em certa medida, abastecidos pela economia de São Paulo.

A reabertura do comércio exterior na década de 1920, com os altos lucros acumulados durante a guerra, permitiram a São Paulo novamente se adiantar na acumulação industrial, em relação às outras regiões. Deu-se então uma super-inversão, resolvida em parte por uma luta intercapitalista inter-regional, de onde São Paulo saiu vitorioso: havia dado o segundo passo para a conquista do mercado nacional, até então não integrado.

A década de 1920 assiste também, no cenário internacional, à aceleração do movimento do capitalismo monopolista em ampliar suas bases. Assim, no Brasil, dá-se importante incursão de investimentos estrangeiros diretos no setor industrial, principalmente nos segmentos mais complexos (química, metalurgia, transportes, etc.), seja com instalação de fábricas, de montadoras ou de simples representações comerciais.

Essa incursão deu-se principalmente em São Paulo, “completando” assim sua estrutura industrial e ampliando suas condições para a conquista do mercado nacional, o que se daria após a crise de 1929. O capital nacional, embora modestamente, também contribuía: no bojo da Primeira Guerra e no decorrer da expansão da década de 1920, um pequeno segmento industrial produtor de bens de produção, de capital nacional, estava-se constituindo, ampliando ainda mais a base industrial de São Paulo.

A crise de 1929 e sua recuperação provocariam o deslocamento do eixo dinâmico da acumulação, do setor agro-exportador para o industrial. Desarticulado o comércio exterior, isto causaria forte reversão no abastecimento interno: as restrições às importações forçariam a periferia nacional a importar, agora, produtos

manufaturados de São Paulo; este, por sua vez, deveria, crescentemente, importar mais matérias-primas e alimentos de outros estados. Passava-se, portanto, a integrar o mercado nacional sob o predomínio de São Paulo. À periferia, nada mais restava do que ajustar-se a uma *função complementar* da economia de São Paulo, embora mantendo ainda sua antiga dependência do exterior, através de suas exportações tradicionais.

Ainda em 1929 e, portanto, antes da desarticulação do setor externo brasileiro, São Paulo perfazia 37,5% da produção industrial brasileira, cifra que havia sido de 31,5% em 1919. Estes dados adquirem maior importância se lembrarmos que a década de 1920, para São Paulo, foi muito mais promissora em termos de inversão do que de produção industrial. Vale dizer: a indústria paulista acumulara grande capacidade ociosa industrial que seria, na década seguinte, virtualmente “enxugada”, obviamente, em parte, pelo seu aumento na conquista do mercado nacional.

2. A concentração industrial

A nível regional, a indústria brasileira era relativamente descentralizada até fins do século XIX¹¹. Várias são as razões que explicam o fenômeno. Os complexos regionais eram pouco integrados, tendo cada região sua “própria” economia. O Nordeste, com o açúcar e o algodão para o exterior; o Sul, após a decadência da economia do ouro em Minas Gerais, que lhe possibilitara certa integração comercial com aquela região, agora fornecia alguns alimentos às regiões escravistas cafeeiras ou açucareiras, embora sofrendo vigorosa competição com os produtos importados do exterior; a região cafeeira, fundamentalmente voltada para o exterior. Esse fato era reforçado pela quase ausência de meios ágeis de comunicação terrestre entre as várias regiões.

O transporte de cabotagem, sendo caros seus fretes, impunha limites ao fluxo inter-regional de produtos, embora não evitasse a competição do produto importado, em qualquer região do país. Até esse momento, apenas a Guanabara figurava com um certo grau

(11) Entre os vários trabalhos que trataram do tema histórico da industrialização regional, ver: Singer, 1968 e Castro, 1971.

de concentração industrial, compreensível por ser inclusive a principal praça comercial e financeira do país.

Isto fez com que, pelo menos até 1929, as indústrias mais expressivas de cada região pudessem existir sem maior competição. Dessa forma, registrar-se-ia a presença de indústrias de grande porte nas várias regiões do país, protegidas pela barreira da distância, que mostram claramente uma precoce concentração a nível de empresas no país.

2.1 A concentração industrial a nível de empresas

Vejamos mais especificamente os principais elementos que condicionaram essa precoce concentração.

a) o mercado nacional ainda não estava integrado.

As grandes distâncias a que me referi, causavam, graças ao sistema de transportes vigente, margens naturais de proteção às indústrias regionais — sem que isso impedisse a entrada de produtos estrangeiros, de maior competitividade — favorecendo a implantação de empresas de *caráter regional*, algumas até mesmo de caráter nacional e, necessariamente, de grande porte.

Pertenciam, em sua maioria, à indústria têxtil, setor que se instala no país nas últimas duas décadas do século passado, com tecnologia atualizada. Entretanto, também existiam em outros setores que já eram fortemente concentrados, como o da indústria de cerveja, fósforos, cimento, papel, cigarros e vidros.

Por outro lado, localidades mais interiorizadas em relação ao litoral permitiram o surgimento de segmentos industriais com estrutura diversificada, formados por pequenas e médias indústrias. A razão para isso é que estavam duplamente protegidos por custos de transporte, em relação tanto aos produtos importados quanto aos de outras regiões do país, graças aos altos custos de transporte do litoral para o interior.

Por isso mesmo, tinham precária dinâmica de crescimento, dado que não poderiam contar com mercados “exteriores” aos seus. Entretanto, cabe esclarecer que tais segmentos descentralizados tinham menos significação na produção industrial do país do que os segmentos caracterizados pelas empresas de grande porte, como a têxtil, por exemplo.

b) dinâmica regional e concentração de propriedade.

A dinâmica regional e a concentração de propriedade fundiária tiveram papel fundamental na determinação do tipo de concentração a nível de empresa.

Mesmo em regiões em que a dinâmica da economia revelava fraco desempenho, o excedente gerado poderia, pelo menos em parte, ser transferido para outros segmentos produtivos, diversificando-a. Ou poderia ser parcialmente investido, de forma complementar à atividade principal, como por exemplo ampliar ou modernizar infra-estrutura para diminuir custos do setor produtivo para exportação. Evidentemente, naquelas regiões onde o ritmo de produção e as margens de lucro fossem mais firmes e mais altos, maior diversificação industrial se obteria.

Não apenas a dinâmica imprimiria o caráter e a dimensão local do investimento. Como se sabe, é a estrutura da propriedade fundiária em regiões desse tipo que, dada uma certa dinâmica da economia, estabelece o perfil da concentração da propriedade, da renda e da demanda. Como esta última era muito concentrada e concentrado estava o excedente nas mãos dos proprietários da terra, a instalação de plantas industriais — se a tecnologia o permitisse — se faria em plantas de grandes dimensões, atendendo à demanda regional, ou até mesmo multi-regional. Em outras regiões, onde a propriedade fundiária era desconcentrada — como no caso da economia camponesa do Sul do país — dar-se-ia uma formação industrial radicalmente diferente, calcada na pequena e média indústria ¹².

É curioso que o capital comercial — principalmente o sediado em cada região — não tenha alterado esse processo de concentração. Poder-se-ia esperar, por exemplo, que em regiões de economia camponesa, amplamente desconcentrada, esse capital pudesse promover uma concentração do excedente, em suas mãos e, com isso, implantar indústrias de grande porte. Ou, ao contrário, nas regiões com alta concentração fundiária, como o Nordeste. Isto parece não ter ocorrido em escala apreciável. Cabe lembrar, também, que o sistema de crédito bancário que prevalecia à épo-

(12) A apresentação e discussão mais pormenorizada desse relacionamento (estrutura fundiária/estrutura de renda/perfil da demanda/tamanho das plantas) encontra-se em Cano, 1977, pgs. 195-227.

ca era o “crédito pessoal” que, justamente por estar “personalizado” se ajusta às reais dimensões da concentração de propriedade e de renda do personagem, contribuindo também com esse processo.

Assim, o Nordeste, região de alta concentração da propriedade, instalou precocemente plantas (têxteis e açucareiras) de dimensões grandes. O Extremo-Sul, com sua estrutura desconcentrada de propriedade, implantou uma indústria amplamente diversificada, de pequena e média empresa.

Em Minas Gerais, dada a predominância da pequena e média propriedade e dada sua específica interiorização, também predominaria a pequena e média indústria, dispersa por toda a região.

Em São Paulo, onde a estrutura da propriedade não atingia nenhum daqueles extremos, a indústria foi implantada obedecendo a “padrões normais” de tecnologia e de necessidades de capital: indústrias de grande porte, onde a técnica e o capital o exigissem; pequenas e médias, porém com eficiência e porte adequados, onde a técnica e o capital o permitissem.

Na Guanabara, predominaram as de grande porte por razão exclusiva da grande concentração do capital comercial e financeiro, que se apropriou, principalmente, do atomizado excedente dos fazendeiros de café do Vale do Paraíba, de M. Gerais e do E. Santo.

c) a rigidez tecnológica

Constitui erro pensar que teria sido possível, entre fins do século XIX e início do atual, implantar formas industriais em desacordo flagrante para com a tecnologia então vigente no mundo industrializado. Esse implante industrial no capitalismo periférico deu-se utilizando a técnica atualizada e disponível nos países à época industrializados¹³. Assim, a indústria têxtil que se instala no Brasil, apresenta os mesmos condicionamentos técnicos que aquela existente na Inglaterra, tanto os tecnológicos quanto os relativos à energia que utilizava.

Ora, praticamente inexisiam redes de energia elétrica no Brasil (surgiram, de forma mais expressiva, somente a partir da pri-

(13) Salvo para indústrias em que sua tecnologia, nos países industrializados ainda não havia evoluído satisfatoriamente (por exemplo: vestuário e calçados) e que, portanto, podiam ser aqui implantadas com técnicas tradicionais e com tamanhos reduzidos.

meira década do século XX, em poucas regiões) e, portanto, toda implantação industrial de porte técnico grande e que exigisse grande volume energético requereria, assim, duas inversões: a dos equipamentos e a de geração energética própria (vapor, hidro, térmica, etc.).

Dessa forma, tais indústrias demandavam muito mais capital, exigindo e resultando precoce concentração. Diferentemente ocorria com os segmentos industriais onde a técnica ainda não se havia desenvolvido grandemente, como calçados, roupas, alimentos (exclusive frigoríficos, cerveja, moinhos de trigo, etc.) e outros. Aí sim, praticamente inexistiam barreiras à entrada de pequenos capitalistas, constituindo pequenas e médias indústrias.

Posteriormente, com a disseminação de fontes supridoras de energia elétrica nas grandes cidades (o que se deu principalmente em São Paulo e no Rio de Janeiro), as cargas de capital por indústria a ser implantada baixaram consideravelmente, possibilitando maior entrada de novos empreendedores (de "capital médio" ou de médio porte), facilitando assim melhor conformação industrial, em termos de estruturas de tamanho. Isto ocorreu, em maior proporção, em São Paulo.

A maior parte da periferia nacional continuaria ainda a arcar com grandes cargas de capital por unidade de capacidade produtiva instalada e, portanto, com indústrias menos rentáveis do ponto de vista do investimento global e de maiores custos unitários.

2.2. A concentração a nível regional

Advinda a transição para o trabalho livre e nascendo o capitalismo no Brasil, acompanhado por uma embrionária formação industrial, a economia cafeeira atravessaria largo período (1886-1897) de notável expansão do plantio, após o que conheceria crise de superprodução, que só não foi mais grave graças ao grande aumento das quantidades exportadas de café e à política de estabilização do câmbio, que compensaram a baixa dos preços externos e internos. Entre fins do século e 1913, em que pese a vigência de baixos preços externos e internos, repito, o substancial aumento do volume físico exportado representou verdadeira transformação da situação de crise em situação de prosperidade: o preço por saca, que atingira cerca de 3,5 £, no período 1887-1895 caíra para 1,87 £ na média de 1901-1910, mas o *valor total*, que fora de 135

milhões de libras na década de 1880, saltava para 188 milhões na seguinte e para 244 milhões na década de 1901-1910. Quer dizer: *mesmo com queda de 50% no preço externo, o café quase duplicou sua geração de divisas.*

Naturalmente, tal compensação só seria efetiva onde os níveis de produtividade e de custos fossem compatíveis para suportar a queda dos preços. Isto ocorreu em São Paulo, onde a organização da produção, as terras mais férteis e a menor idade dos cafeeiros contrastavam com os dados adversos da velha cafeicultura de Minas Gerais e do Rio de Janeiro. Mais ainda, como instituíra mercado de trabalho com oferta superabundante de mão-de-obra, a cafeicultura paulista comprimiu mais seus custos, rebaixando os salários em cerca de 30% durante a crise.

O Sul do Brasil passava também por momentos difíceis: de um lado, a diversificação que a agricultura de São Paulo atravessava bloqueava-lhe o mercado paulista; de outro, a crise cafeeira e a débil situação do Nordeste açucareiro e algodoeiro certamente não lhe proporcionou destacado aumento da demanda nos mercados fluminense, carioca e nordestino.

O bom desempenho das exportações do cacau e do fumo no Nordeste não foi suficiente para compensar a forte queda dos preços e das quantidades exportadas para o exterior do açúcar e do algodão daquela região. A Amazônia vivia seu período áureo, satisfazendo-se com importações do exterior e, talvez, com algum fornecimento de alimentos provenientes do Extremo Sul.

Essa era a situação, bastante resumida, do setor exportador entre 1895 e 1913. Penso ter deixado claro, acima, que apenas uma região, na verdade, contava com possibilidades satisfatórias de expansão: São Paulo, que, dada a situação cafeeira, bloqueara seu plantio — inclusive através de medidas legais — com o que libertava seu excedente para uma acumulação de capital ainda mais diversificada. Desta forma, o período de 1905 a 1913 marca um dos momentos mais férteis da história paulista e brasileira de acumulação de capital na indústria.

Assim, a economia paulista pôde dar excepcional salto à frente das demais regiões, ampliando e diversificando sua indústria. Às vésperas da Primeira Guerra Mundial, a crise que então ocorria, interna e externa, pôde ser contornada por São Paulo: dada sua acrescida e modernizada capacidade produtiva industrial pôde atender o mercado periférico nacional durante a guerra, dados

os entraves decorrentes da mesma. Dessa forma, 1905-1913 representa um período “de salto quantitativo” na capacidade produtiva, enquanto que 1914-1919 significa fase de excepcional crescimento da produção.

Não é difícil perceber que disso só poderiam decorrer elevados lucros que deveriam ser convertidos em novo capital produtivo no após-guerra.

A década de 1920 representou para São Paulo “um novo salto” de sua capacidade produtiva. Agora, porém, não era apenas quantitativo, mas também significava grande avanço na diversificação estrutural de sua indústria, com inclusão de novos produtos e novos segmentos produtivos. Essa superinversão dos anos de 1920, resultando, mais tarde, em alto grau de capacidade ociosa, provocou um acirramento da luta intercapitalista inter-regional, de onde saiu vitoriosa a indústria paulista, que lançava, assim, bases mais sólidas para a definitiva conquista do mercado nacional. De pouco mais de 15% da produção industrial brasileira em 1907, São Paulo chegava, em 1929, com pouco menos de 40%.

Além de ter constituído amplo mercado de trabalho, antecipado em relação às demais regiões, sua economia seria sumamente reforçada durante os anos de 1920, com fluxo de imigração nordestina e mineira que apenas se iniciava. Quer dizer, ampliavam-se ainda mais as condições para a expansão da economia paulista, com oferta abundante de mão-de-obra.

Por outro lado, examinado o comércio exterior e inter-regional de São Paulo, percebe-se, pela tabela 1, sua mudança fundamental: diminuía o peso relativo de suas exportações para o exterior, como determinante principal da renda e do emprego; aumentavam gradativamente as exportações para o resto do país, demonstrando a crescente conquista do mercado nacional ou, de outra forma, afirmava o nascimento do processo de integração do mercado nacional.

Note-se que é justamente no período 1920-1930 que se dá a maior mudança na estrutura das exportações que, nesse momento se dividem em partes aproximadamente iguais para o exterior e para o mercado interno ¹⁴.

(14) Essa proporção se alteraria ainda mais na década de 1960: 16% para o exterior e 84% para o mercado nacional.

TABELA 1

*Exportações totais do Estado de São Paulo, segundo o destino
(% do valor)*

	para o exterior	para o resto do Brasil
1900-1910	85%	15%
1910-1920	75%	25%
1920-1930	50%	50%

Fonte: Cano, 1977. Os dados foram aproximados.

A periferia nacional, dessa forma, teria de modificar também sua estrutura comercial externa: ajustar-se-ia a uma função complementar à economia paulista.

Em que pese esse enorme avanço paulista, a periferia nacional continuaria a crescer. A maioria, entretanto, a ritmo moderado. Minas Gerais ampliava sua integração com suas exportações de gêneros alimentícios e gado vivo para o mercado interno e, principalmente, de seus produtos metalúrgicos primários. Com isso, foi quem mais cresceu, depois de São Paulo.

O Nordeste, com sua crítica situação exportadora, tinha como compensação o mercado cafeeiro para seu açúcar e a nascente indústria têxtil para seu algodão. É lícito se concluir que seu capital agrário-mercantil, dada a débil dinâmica dessa economia, teria deixado de alimentar a acumulação de capital dos principais segmentos industriais do Nordeste, salvo, talvez, para sua insuficiente manutenção, com o que pagaria alto preço, mais tarde, quando essa indústria não mais tivesse condições de sobreviver¹⁵.

A Amazônia atravessaria crítico período de estagnação e o Extremo Sul continuaria a expandir sua agricultura, não apresentando, entretanto, grande desempenho industrial, salvo no que se refere à especialização têxtil que o estado de Santa Catarina adotaria, principalmente no setor de malharias.

(15) Refiro-me ao crucial problema que o Nordeste enfrentaria na década de 1960, com o elevado grau de obsolescência dos equipamentos de suas indústrias tradicionais, principalmente da têxtil. Tal problema resultou, assim, no encerramento das atividades de inúmeras fábricas e no desemprego elevado naquelas que mais tarde se re-equiparam.

Tais dinâmicas de crescimento, a maioria delas problemáticas, resultariam inexoravelmente em redução de participação relativa no todo industrial brasileiro. Quem teria sido mais atingido: o Rio Grande do Sul, que dos 13,5% em 1907 passava a 9,8% em 1939? Pernambuco, que caía de 7,4% para 4,8%, no mesmo período? A Bahia e a região Norte, ambas caindo, respectivamente de 3,4% e 4,3% para 1,4% e apenas 1,1%? Provavelmente o Nordeste como um todo, que caiu de 16,7% para 10,4%.

Como disse, apenas Minas Gerais pôde, graças à sua maior integração com a economia paulista, acompanhar de perto o crescimento de São Paulo. Foi o único estado — exclusive São Paulo — que aumentou sua participação na produção industrial brasileira passando, no mesmo período, de 4,4% para 6,6%.

Insisto mais uma vez, entretanto, para o melhor entendimento da questão: as reduções acima apontadas não significam, para nenhuma região, estagnação ou decadência. Pelo contrário, todas cresceram, algumas a ritmo moderado.

CAPÍTULO III

MOVIMENTO DA INDÚSTRIA E SUA CONCENTRAÇÃO REGIONAL (1930-1970)

As linhas gerais que descrevem o *agravamento do processo de concentração industrial* no Brasil, a nível regional, partem da “crise de 1929”. O processo iniciado na década de 1920, pelo qual a indústria de São Paulo dava seus primeiros passos — porém firmes — para a conquista do mercado nacional, seria sumamente reforçado.

A dinâmica desse processo, que será examinada no último capítulo, decorreu fundamentalmente do “deslocamento do centro dinâmico” da economia nacional, quando o padrão de acumulação de capital se altera em favor da indústria. Ao mesmo tempo, a fraca dinâmica da economia periférica nacional, imbricada em menor desenvolvimento capitalista, impediu maior expansão de sua indústria.

Este capítulo será desenvolvido em dois tópicos. No primeiro tratarei do movimento de expansão industrial, ao nível regional, destacando as principais mudanças de sua estrutura produtiva. Nele ficará demonstrada a inexistência de estagnação industrial em quaisquer das regiões brasileiras, durante os períodos da análise. O segundo referir-se-á à concentração a nível regional, segundo os principais segmentos industriais.

No capítulo seguinte tratarei do emprego e da geração e apropriação do excedente industrial, centrado este ponto no exame da evolução do salário-produto e da produtividade.

Este trabalho envolve problemas metodológicos, alguns dos quais são tratados no Apêndice Estatístico (“Notas Metodológicas”), tais como a questão da regionalização, do delimitamento, compatibilização dos vários censos industriais e agregação de segmentos industriais. No intuito de facilitar a leitura, anuncio sumariamente algumas dessas questões.

O tratamento dado à *agregação regional* é o seguinte: o *Norte* (estados do Acre, Amazonas e Pará e territórios do Amapá, Rondônia e Roraima); a região *Nordeste* agrega os estados do Maranhão à Bahia; Pernambuco e Bahia são tratados separadamente; Maranhão e Piauí constituem uma “sub-região”; os outros estados nordestinos (Ceará, Rio Grande do Norte, Paraíba, Alagoas e Sergipe) são agrupados num agregado que denomino de “demais”; O *Centro-Oeste* (Mato Grosso, Goiás e o Distrito Federal de Brasília); O *Sul* (Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul); também tratados isoladamente, São Paulo, Minas Gerais, Guanabara, Rio de Janeiro e Espírito Santo ¹.

De difícil solução é a construção de “índices do produto real” a nível regional ou estadual, face à impossibilidade do uso de deflatores adequados. Limitei-me a utilizar deflator implícito obtido através das séries do índice do produto real da indústria de transformação (Contas Nacionais — FGV) para 1947-1970 encadeado para 1919-1947 com o mesmo índice construído por Haddad e das séries dos valores nominais do valor de transformação industrial dos Censos Industriais ².

Vejam os problemas dos “*cortes setoriais*”. O estudo a nível de ramos (dois dígitos) é pouco satisfatório, sempre que se pretenda buscar maiores especificidades do desempenho industrial. Daí que o mais acertado é proceder-se à análise a nível de três ou mais dígitos, sempre que as estatísticas censitárias o permitam, ou mediante tabulações especiais dos censos.

Isto nem sempre é possível, se levarmos em consideração que para os estados de menor produção industrial, o sigilo estatístico

(1) Neste trabalho não considerei o recente desmembramento de Mato Grosso em dois estados (Mato Grosso e Mato Grosso do Sul) nem a recente fusão dos estados da Guanabara e do Rio de Janeiro, que formam o estado do Rio de Janeiro.

(2) Cf. Contas Nacionais do Brasil — IBRE-FGV-RJ, 1972 e Cláudio L. S. Haddad, 1974.

aplicado nas tabulações censitárias prejudica o nível da informação de ordem específica e regional.

A agregação dos ramos produtivos da indústria, voltada para o destino da produção (“consumo, intermediário e capital”) é uma das mais ricas para melhor interpretação da evolução industrial. Entretanto, isto demandaria tabulações especiais que, devido ao problema do sigilo, tornam-se praticamente impossíveis. Para contornar isso elaborei a seguinte agregação dos 21 ramos industriais:

- Grupo I* — “indústrias predominantemente produtoras de bens de consumo não durável”;
- Grupo II* — “indústrias predominantemente produtoras de bens intermediários”;
- Grupo III* — “indústrias predominantemente produtoras de bens de capital e de consumo durável”.

Esta agregação é insatisfatória (mormente a do Grupo III), mas os problemas apontados não me permitiram melhor alternativa. Os ramos que compreendem cada um desses grupos são:

- Grupo I* — mobiliário, farmacêutica, perfumaria, têxtil, vestuário, produtos alimentares, bebidas, fumo e editorial e gráfica.
- Grupo II* — minerais não metálicos, metalúrgica, madeira, papel e papelão, borracha, couros e peles, química e matérias plásticas.
- Grupo III* — mecânica, material elétrico e de comunicações, material de transporte e indústrias diversas.

A periodização desta pesquisa reveste-se de alguns problemas. Para a análise deste e dos próximos capítulos, o corte consiste nos períodos 1930-1955 e 1956-1970. O primeiro envolve o período de industrialização que se dizia, até recentemente, “pelo processo de substituição de importações”³. Com a revisão da história econômica do Brasil que se vem fazendo, esse período passou a se denominar de “industrialização restringida”⁴. Restringida porque,

(3) Para esse processo, ver o clássico trabalho de Tavares, 1972, e o de 1974, para sua própria crítica ao conceito.

(4) Cf. Cardoso de Mello (1975).

de um lado, *da mesma forma que na conceituação de “substituição de importações”*, a reprodução ampliada de seu capital produtivo depende ainda do setor exportador, que gera as divisas necessárias às importações dos bens de produção. Restringida também, porque, não possuindo expressivo compartimento produtor de bens de produção, “*não marcha sobre seus próprios pés*”, isto é, não tem condições de autonomia para sua reprodução⁵. Em que pese a diferença teórica entre os conceitos de “substituição de importações” e de “industrialização restringida”, cabe esclarecer que qualquer que seja a conceituação teórica, o corte temporal deve ser feito para o período 1930-1955.

O período que se inicia em 1956 reflete mudança inequívoca no padrão de acumulação quando se instalam no país, de forma mais significativa, setores da indústria pesada. O final do período, por mim demarcado para 1970, decorre de que o último censo industrial data daquele ano. Não desconheço que 1970 é um ano que se encontra justamente *no fim* de uma fase cíclica de recuperação e *no começo* da fase de auge. As delimitações de 1930, 1955 e 1956, pela mesma razão de que os censos são elaborados em datas distintas, também sofrem “ajustes” arbitrários: opero com os censos de 1919 e 1939, com o de 1949 e o de 1959 para tentar contornar o problema. Utilizo ainda, sempre que possível, outras fontes primárias para anos idênticos ou próximos aos da periodização estabelecida.

1. A expansão diversificada

Vejamos o período 1930-1955, o da industrialização “restringida”. A despeito do “favoritismo da política de defesa do café”, do “congelamento da taxa cambial” ou de uma suposta “predominância dos interesses da burguesia industrial paulista defendidos pelo Estado”, o resto do país atravessaria período de franca expansão industrial, com crescimento acelerado em relação ao período anterior a 1929.

(5) Em que pese a aparente coincidência das duas colocações — a falta expressiva de produção interna dos bens de produção — há que se ter presente que partem de posturas teóricas distintas: a do pensamento Cepalino e a das visões departamentais de Marx e de Kalecki.

1.1. A expansão durante a industrialização "restringida"

Deixo a questão da "crise de 1929" e sua recuperação para o capítulo final, lembrando que a economia se recupera a partir de 1933, despontando notável expansão da produção industrial, cujo setor passava a comandar efetivamente a acumulação de capital na economia brasileira. A indústria já recuperava em 1931 os níveis atingidos em 1928, e cresceu, entre 1933 e 1939 à taxa anual de 11,2% para o conjunto do Brasil sendo a de São Paulo ainda mais acelerada, de 14% ⁶.

As dificuldades durante a década de 30 e as decorrentes da Segunda Guerra Mundial restringiram o investimento industrial, por força, principalmente, da restrição da capacidade para importar. Ainda assim, o esforço interno de inversão foi positivo e, no caso de São Paulo, aquela pequena incursão de capital estrangeiro que havia ocorrido na década anterior continuaria ampliando e diversificando sua base produtiva ⁷. Além da expansão dos segmentos produtores de bens de consumo corrente, os de bens de produção cresceram a taxas muito mais elevadas, notadamente cimento, metalurgia, mecânica, química, material de transporte e elétrico. Na periferia nacional a indústria também cresceu, porém a ritmo menor que a de São Paulo.

A recuperação a partir de 1933, centrada na expansão industrial, prestou-se em grande medida a "enxugar" a capacidade ociosa da indústria, que fora gerada na década anterior. O encurtamento da capacidade para importar, e a mudança da estrutura dos preços relativos, que encarecera sobremodo os produtos importados, tornou o mercado nacional cativo para a indústria nacional.

(6) Cf. Villela e Suzigan, 1973, pg. 367.

(7) Em que pese o governo ter decretado proibição (que vigorou de 1931 a 1937) de importação de equipamentos para vários setores industriais, deve-se lembrar que elas não cessaram de todo. A importação de máquinas para o setor têxtil, no quadriênio 1934/1937 já atingia em São Paulo 70% do elevado nível de 1920-1925 e, para o resto do Brasil, cerca de 55% (Cf. Cano, 1977, pg. 276). A série de importações de bens de capital para toda a indústria, mostra que, de fato, a redução foi grande: atribuindo-se o índice 100 para a média do período 1920-1929, o índice para 1930-1934 seria de 42 e o de 1935-1939 de 86. Entretanto, a série do consumo aparente de laminados de aço constitui forte indicador do esforço de produção interna de equipamentos: para os mesmos períodos acima, seus índices seriam 100, 79 e 140 (médias calculadas a partir dos índices construídos por Villela e Suzigan, pgs. 437 e 442).

Os compartimentos principais da indústria, nessa etapa, eram os produtores de bens de consumo não durável, seguidos em menor proporção pelo de bens intermediários e pelo de bens de consumo durável e de capital, de reduzida expressão. Essa expansão, portanto, pôde ser feita em grande parte pelo capital industrial nacional, dadas as menores dimensões das plantas, menor densidade de capital e menor risco do investimento. Entre outros setores lembremos o têxtil, beneficiado com os acordos da Segunda Guerra firmados entre o Brasil e os aliados para abastecimento das forças militares e, ainda, com a possibilidade que então se abria para que exportássemos para vários países africanos e sul-americanos.

Se bem que o investimento industrial fosse bastante contido pelas restrições às importações de bens de capital, o esforço interno de produzi-los já atingia níveis mais expressivos do que os verificados até 1939. No imediato pós-guerra e até 1953, a supervalorização cambial, barateando os equipamentos importados favoreceu bastante a acumulação industrial. A reforma cambial de 1953, instituindo o sistema de taxas múltiplas de câmbio não só dava continuidade àquele privilégio como elevava as margens de proteção à indústria, principalmente de bens de consumo⁸. Assim, a expansão industrial entre 1947 e 1955 dar-se-ia a ritmo mais alto (9% ao ano) do que a verificada no período 1939-1947, quando cresceu à média anual de 6,6%.

Vejamos, através dos censos de 1919, 1939 e 1949, esse movimento. As tabelas 3 e 3-A sintetizam, através das taxas de crescimento, essa expansão; a tabela 5 revela as principais mudanças na estrutura produtiva. Esses três quadros estão inseridos mais adiante⁹.

Tomando-se o total da indústria de transformação, o Brasil crescera à taxa média anual de 5,7% no período 1919-1939 e de 7,8% no de 1939-1949. Taxas certamente influenciadas pelo peso de São Paulo que, naqueles períodos, cresceu de 7,0% e 9,8% respectivamente. Em que pese isso, o crescimento periférico (5,0% e 6,2% para o conjunto "Brasil exclusive São Paulo") acelerou-se em relação a períodos anteriores.

(8) Para a análise desse período ver: Tavares, 1972; Fishlow, 1972; Baer, 1965 e Villela e Suzigan, 1973.

(9) Ver também, no Apêndice Estatístico, a tabela 30, que apresenta os índices do crescimento real da indústria, segundo as regiões e os grupos industriais (I a III e total) para o período 1919-1970.

Os crescimentos menos expressivos no período 1919-1949 foram os de Maranhão e Piauí, Bahia e Paraná. Apenas Minas Gerais superava o ritmo da expansão paulista, deste se aproximando o de Santa Catarina.

No período seguinte (1939-1949) o Brasil atingia a taxa de 7,8% e "Brasil exclusive São Paulo" a de 6,2%, ambas superiores às do período anterior. São Paulo, que continuava a crescer a ritmo superior ao desses dois agregados, atingiu a taxa de 9,8%, superado pelo Espírito Santo, Centro-Oeste e Paraná, regiões de reduzida expressão industrial. Próximo ao crescimento paulista foi o de Santa Catarina e Rio de Janeiro e a menor taxa observada foi a da região Norte, com 3,4%.

Tomado o período 1919-1949, foi alto o ritmo de expansão industrial do país, com a taxa média de 6,4% (5,4% no resto do Brasil). A taxa média paulista (7,9%) foi alta, dela se aproximando as do Centro-Oeste, Santa Catarina e Minas Gerais; Maranhão, Piauí e Bahia apresentaram os menores ritmos de expansão, influenciando para baixo o ritmo médio nordestino, que atinge 4,4%.

O produto real da indústria brasileira mais que triplicara entre 1919 e 1939, mais que duplicando entre esse último ano e 1949. A indústria periférica nacional, que quase triplicara entre aqueles dois anos, em 1949 era 1,8 vezes maior do que em 1939. São Paulo quadruplicou seu parque industrial no primeiro período, tendo em 1949 uma indústria duas vezes e meia maior do que em 1939.

A estrutura industrial mudava lentamente entre 1919-1939 e mais significativamente no segundo período. O peso relativo do Grupo I, como percentagem do produto industrial, passava de 78,0% em 1919 para 67,5% em 1939 e para 60,7% em 1949. Isto, em grande parte, refletia a lenta mudança da periferia, principalmente a verificada no Norte, Nordeste, Guanabara, Centro-Oeste, Paraná e Rio Grande do Sul. Em São Paulo baixava a participação do Grupo I, de 74,3% para 62,3% e para 55,5%, e Minas Gerais e Santa Catarina também passavam por importante redução desse Grupo.

O peso relativo do Grupo II era ainda pequeno no Brasil, salvo naquelas regiões onde a dotação de recursos naturais é sua exploração industrial proporcionalmente alto peso, como era o caso do Norte, Paraná, Santa Catarina, Espírito Santo, Rio Grande

do Sul e Centro-Oeste, graças às madeiras; Santa Catarina e Rio Grande do Sul, graças ao carvão e Minas Gerais, graças aos minérios e ao aço. A maior mudança dera-se em Minas Gerais, onde esse grupo, graças à expansão metalúrgica, passou de 15,5% em 1919 para 44,7% em 1939 e para 35,3% em 1949; São Paulo, Guanabara e Rio de Janeiro, por terem indústria mais diversificada, já apresentavam um Grupo II com peso em torno de um quinto da produção industrial em 1919, que saltava em 1949 para 43,5% no Rio de Janeiro, graças à implantação siderúrgica, para 33,7% em São Paulo, mantendo-se baixo (23,9%) na Guanabara.

O esforço a que a Segunda Grande Guerra submeteu o país obrigou-o a uso mais intenso de seus próprios recursos naturais, fazendo com que, em geral, o peso relativo do Grupo II aumentasse em todas as regiões, salvo na Amazônia que, por expandir sua pequena produção de bens de consumo não durável a taxas maiores do que as verificadas para o Grupo II, inverte aquela tendência. Para o conjunto do país, essa produção saltava de 20% para 26% e para 32% naqueles anos, apresentando, dessa forma, estrutura industrial pouco mais diversificada.

No que se refere ao Grupo III, para o conjunto do Brasil, em que pese o acelerado ritmo de seu crescimento, seu peso era ainda reduzido: 1,9% em 1919, 6,6% em 1939 e 7,6% em 1949. Tais cifras, se descontadas as de São Paulo (3,0%, 11,7% e 10,8%) e as da Guanabara (3,2%, 5,4% e 7,7%) dão bem mostra de seu reduzido tamanho no resto do país, já que esses dois estados, mais o Rio de Janeiro, eram responsáveis por 90% dessa produção. Entretanto, foi notável o esforço nacional de produção realizado nesse Grupo.

Vejam os detalhes da expansão de cada um desses Grupos.

O Grupo I apresenta traço bastante peculiar durante todo o período: cresce menos do que os demais, acelerando-se, entretanto, entre 1939 e 1949. Com efeito, sua taxa de crescimento médio anual para o resto do Brasil, que havia sido de 4,4% entre 1919 e 1939, passaria a 5,4% desse ano a 1949; para São Paulo foram de 6,0% e 8,5%, respectivamente. Mesmo para a região nordestina, não se pode falar em estagnação nesses mesmos períodos: seu Grupo I cresceu de 3,6% e 5,4%, acompanhando a média da periferia nacional.

Examinada essa expansão em termos qualitativos, nota-se a

predominância, no período 1919-1939, do crescimento dos ramos têxtil e alimentar. Embora a periferia crescesse satisfatoriamente, apenas Santa Catarina superou o crescimento paulista. No período 1939-1949 apenas Espírito Santo, Paraná e Centro-Oeste superaram o crescimento relativo de São Paulo, todos baseados na expansão da indústria alimentar e na de beneficiamento de café.

O crescimento mais rápido se daria nos Grupos II e III, tanto em São Paulo quanto no resto do país. As restrições às importações decorrentes da crise do setor externo e da guerra, e o esforço interno industrializante, estimularam a expansão do incipiente setor produtor de bens de produção. A indústria paulista, no período 1919-1939, tivera um crescimento médio anual em seu Grupo II, de 7,7% e, no período 1939-1949, de 12,7%; o restante do Brasil apresentava taxas respectivas de 6,6% e 7,7%. No Grupo III o crescimento foi mais acelerado: as taxas para São Paulo foram de 14,5% e 8,9% e, as da periferia, de 9,6% e 10,3%, superior, no último período, à de São Paulo. Para a região nordestina, embora o crescimento tivesse sido menor, ainda assim foi importante: o Grupo II cresceu às taxas de 4,9% e 9,5% e o Grupo III às de 1,9% e 7,4%.

Esse fraco desempenho do Nordeste entre 1919-1939 está fortemente influenciado pela queda aparente de Pernambuco no período, que, por insuficiência estatística, pode na verdade ter tido até mesmo desempenho positivo e não negativo, como figura na tabela 3-A ¹⁰. Fato semelhante deve ter ocorrido no período 1939-1949, quando a Bahia apresenta crescimento médio anual de -0,6%. Com efeito, em 1939 não existe registro de produção

(10) Essa queda estimada para Pernambuco (-3,9% anual) entre 1919-1939 pode ser mero problema censitário e não significar realmente queda. Explico-me: em 1919 o ramo das indústrias "Diversas" que faz parte deste Grupo III não estava totalmente discriminado para este estado, devido ao sigilo estatístico, ocorrendo o mesmo em 1939. "Material Elétrico" não era ainda produzido nos dois anos em Pernambuco. "Mecânica" e "Material de Transporte" tinham reduzido número de estabelecimentos em 1919 (só parcialmente discriminados no censo), alguns dos quais parecem ter encerrado atividades, pois não figuram no censo de 1939. Ainda, nesse último censo, a indústria mecânica desse estado não está totalmente discriminada. Em síntese, é provável que a expansão da indústria "Diversas" entre 1919 e 1939 (e ela ainda tinha grande peso no Grupo III desse estado, naqueles dois anos), tenha contribuído para um resultado positivo para Pernambuco e não negativo, como figura na tabela 3-A.

baiana de mecânica, material elétrico e de transporte, estando o Grupo III nesse estado representado exclusivamente pelo ramo de indústrias "Diversas" que, aparentemente, regride em 1949. Neste ano, entretanto, surge na Bahia pequena produção de "material elétrico" e "de transporte" e uma produção pouco maior de "mecânica", significando que o Grupo III, em seus segmentos mais importantes, estava realmente em crescimento e não em regressão.

Para o Grupo II no período 1919-1939, Maranhão, Piauí, Centro-Oeste e Minas Gerais superam a taxa paulista baseados na indústria de madeira, de minerais não metálicos (olarias, cerâmicas e, em menor escala, cimento) e da metalurgia; esta, principalmente para Minas Gerais, onde se instalara a Cia. Siderúrgica Belgo Mineira. No período seguinte apenas Santa Catarina, com base em minerais não metálicos e metalurgia e o Rio de Janeiro, graças à implantação da Cia. Siderúrgica Nacional, superam a taxa de São Paulo.

No Grupo III, para o período 1919-1939, superam o crescimento paulista: o Rio de Janeiro, com base em material de transporte e Santa Catarina, graças à expansão da mecânica e de material de transporte. O segundo período foi bastante promissor para a periferia. Cresceram, a taxas superiores às de São Paulo, o agregado dos "demais" estados nordestinos, Minas Gerais, Espírito Santo, Rio de Janeiro, Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul e Centro-Oeste, fundamentalmente baseados na indústria mecânica, de material ferroviário, de construção naval e de fabricação de carrocerias, em boa parte devido ao esforço interno a que foi submetida a economia, face à guerra. Deve-se ainda destacar, no período, a implantação da Fábrica Nacional de Motores, no Rio de Janeiro.

Quer dizer: ao lado do esforço de "substituição de importações" de produtos metálicos, que imprimia o ritmo dos ramos de mecânica, material de transporte e material elétrico, derivando importantes "efeitos para trás" e expandindo consideravelmente o ramo metalúrgico, o processo de urbanização do país, principalmente a partir do início da década de 1940, forçava a expansão industrial mais diretamente a ele relacionado, ou seja, madeira, vidro, cerâmica e outros produtos demandados pela construção civil e obras públicas.

Para encerrar este período, desejo ressaltar o seguinte fato que somente para os adeptos da tese do "imperialismo paulista

sanguessuga” pareceria paradoxal. Em trabalho anterior, fazendo as estimativas do crescimento real da indústria paulista para o período pré-1930, deduzi também a taxa provável do crescimento periférico, utilizando-me, para isso, das estimativas que Fishlow havia feito para o conjunto do Brasil (tabela 2).

TABELA 2

Taxas médias anuais de crescimento real da indústria de transformação (%)

	<i>Brasil</i>	<i>S. Paulo</i>	<i>Brasil exclusive S. Paulo</i>
1911/13 a 1919 (a)	4,40	7,54	3,20
1920 a 1928 (b)	4,43 (b)	6,60	3,34 (b)
1928 a 1939 (c)	6,80	7,30	6,40
1930 a 1949 (d)	7,78	9,76	6,21

FONTES:

- (a) Para Brasil: Fishlow, 1972, pg. 19 para o primeiro período; para o segundo, taxa deduzida de seu índice industrial constante à pg. 64 do mesmo trabalho; para São Paulo, estimativa do autor e para Brasil exclusive São Paulo, inferência do autor através de deduções das taxas do Brasil e de São Paulo, dados os pesos da produção industrial das duas regiões. Cf. Cano, 1977, pgs. 284-290.
- (b) Taxas recalculadas pelo autor, dado erro de cálculo anterior — Cano, 1977, pg. 289 — quando as taxas respectivas foram apresentadas como sendo 4,5 e 3,4.
- (c) Taxas inferidas pelo autor, deduzindo-se do crescimento verificado no período 1919-1939 o ocorrido em 1920-1928, supondo que 1919-1920 tenha tido o mesmo crescimento médio de 1920-1928. Isso se deve ao fato de que os índices publicados por Fishlow não permitem o encaideamento 1920-1919. O resultado, dado o efetivo fraco desempenho industrial de 1920, subestima ligeiramente as taxas estimadas para 1928-1939.
- (d) Taxas calculadas a partir da tabela 30.

Como se vê, e salvo para o difícil período da Segunda Guerra, *a despeito do aumento da concentração industrial de São Paulo e de sua dominância à escala nacional, a periferia acelerou sua taxa de expansão industrial.*

1.2. A expansão durante a industrialização “pesada”

Dado que os censos mais próximos são os de 1949 e 1959, impedem a comparação específica deste período que se inicia em 1956. O auxílio de outras fontes, tanto para o Brasil como para São Paulo, permitiu avaliação das tendências da produção industrial entre 1949 e 1955 e desse ano ao de 1959, contornando o problema, ainda que parcialmente ¹¹.

Após o imediato pós-guerra, o novo estrangulamento externo fez com que se instaurasse no país rígido controle de importações, permitindo, basicamente, aquelas consideradas “essenciais ao desenvolvimento”, isto é, combustíveis e lubrificantes, matérias-primas e equipamentos. Com isto retomou-se a expansão da indústria de bens de consumo não durável e parte de seu reequipamento, estimulando ainda a implantação de algumas produtoras (em boa parte apenas montadoras) de bens de consumo durável. Após 1953, com a reforma cambial, diminui o “câmbio barato” até então vigente para aquelas importações essenciais, encarecendo-as, com o que surgiram novos estímulos para a expansão de compartimentos produtores de bens de produção.

A crise internacional de superprodução do algodão a partir de 1952 e a crise cafeeira a partir de 1954 precipitaram o país em novo estrangulamento externo. Além da reforma cambial de 1953 (Instrução n.º 70 da Sumoc), estabelecendo o regime de taxas múltiplas de câmbio e remunerando melhor o exportador, em 1955 instituiu-se medida (Instrução n.º 113 da Sumoc) que tendo como objetivo central o ingresso de capital estrangeiro por força do problema cambial, estimulou fortemente a penetração de capital de risco, graças ao forte subsídio para a remessa de lucros por ela outorgado.

Embora a partir de 1953 surgissem alguns empreendimentos

(11) As fontes que utilizei e que permitem distinguir essas tendências, além de enriquecer com informações qualitativas importantes os dois períodos são: o trabalho de Malan et al., pgs. 493-498; o 2.º *Plano de Ação (1963-1966)* do Governo do Estado de São Paulo, 1962, pgs. 46-49; a *Produção Industrial Brasileira*, IBGE, Rio, 1960, que contém os dados para os anos de 1955 a 1958; os *Censos Industriais* de 1949 e 1959; as *Contas Nacionais do Brasil*, publicadas pela FGV, e o de Lessa, 1975, que trata especificamente da política econômica do período de 1947-1962, com ênfase no Programa de Metas.

TABELA 3
INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO: TAXAS MÉDIAS ANUAIS DO CRESCIMENTO REAL (1919 - 1970)
 (%)

REGIÕES	TOTAL										GRUPO I Indústrias predominantemente produtoras de bens de consumo não durável									
	1919/35	1935/48	1948/59	1959/70	1919/48	1948/70	1919/70	1919/39	1939/49	1949/59	1959/70	1919/49	1949/70	1919/70	1919/49	1949/70	1919/70			
NORTE	4,2	3,4	12,0	6,0	4,0	8,8	6,0	3,4	5,4	12,0	4,5	4,1	8,0	5,7	4,1	4,1	4,1			
NORDESTE	3,7	5,9	6,3	5,6	4,4	5,9	5,0	3,6	5,4	3,8	4,3	4,2	4,1	4,1	4,1	4,1	4,1			
MA/PI	1,2	6,4	10,3	4,1	2,9	7,0	4,5	0,3	5,6	9,9	2,6	2,1	6,0	3,7	6,0	3,7	3,7			
PE	4,8	5,5	3,6	5,5	5,0	4,6	4,8	5,0	5,1	2,2	3,5	5,0	2,8	4,1	5,0	2,8	4,1			
BA	0,8	6,9	12,5	6,3	2,8	9,2	5,4	0,2	6,5	5,7	5,1	2,2	5,5	3,5	5,5	3,5	3,5			
DEMAIS	4,0	5,9	6,1	5,2	4,7	5,6	5,0	3,9	5,3	4,7	5,1	4,3	4,9	4,6	4,3	4,9	4,6			
MINAS GERAIS	7,5	6,3	8,0	8,4	7,1	8,2	7,6	5,2	7,8	5,0	5,9	6,0	5,5	5,8	6,0	5,5	5,8			
ESPIRITO SANTO	3,6	12,7	2,7	13,1	6,5	8,0	7,2	2,8	13,5	-0,4	11,4	6,2	5,7	6,0	6,2	5,7	6,0			
RIO DE JANEIRO	4,2	9,3	10,7	5,2	5,8	7,8	6,6	3,5	5,8	5,6	3,8	4,2	4,7	4,4	4,2	4,7	4,4			
GUANABARA	5,7	4,2	6,0	6,7	5,2	6,3	5,6	5,3	3,4	4,1	5,6	4,7	4,9	4,8	4,7	4,9	4,8			
SÃO PAULO	7,0	9,8	10,8	7,8	7,9	9,2	8,4	6,0	8,5	7,1	7,1	6,8	7,1	7,0	6,8	7,1	7,0			
PARANÁ	3,1	10,0	10,6	6,8	5,4	8,7	6,7	2,4	11,3	10,8	5,9	5,3	8,2	6,5	5,3	8,2	6,5			
SANTA CATARINA	6,2	9,3	8,4	8,9	7,2	8,7	7,8	6,5	6,6	7,2	8,2	6,4	7,7	7,0	6,4	7,7	7,0			
R. G. SUL	4,9	6,3	8,0	6,4	5,4	7,2	6,1	4,3	5,3	6,7	4,7	4,7	5,7	5,1	4,7	5,7	5,1			
CENTRO OESTE	5,3	12,1	11,7	9,4	7,6	10,5	8,8	4,4	12,6	10,3	9,5	7,1	9,9	8,2	9,5	7,1	9,9			
BRASIL-SP	5,0	6,2	7,8	6,7	5,4	7,2	6,2	4,4	5,4	5,5	5,4	4,7	5,4	5,0	4,7	5,4	5,0			
BRASIL	5,7	7,8	9,3	7,3	6,4	8,3	7,2	5,0	6,7	6,2	6,2	5,5	6,2	5,8	5,5	6,2	5,8			

continuação da Tabela 3

TABELA 3a

REGIÕES	GRUPO II Indústrias predominantemente produtoras de bens Intermediários					GRUPO III Indústrias predominantemente produtoras de bens de capital e de consumo durável								
	1939/49	1949/59	1959/70	1919/49	1949/70	1919/70	1919/39	1939/49	1949/59	1959/70	1919/49	1949/70	1919/70	
NORTE	4,9	1,2	12,5	6,7	3,7	9,4	6,0	11,1	2,8	2,6	24,6	8,3	13,6	10,4
NORDESTE	4,9	9,5	15,1	6,6	6,5	10,6	8,1	1,9	7,4	17,8	19,6	3,7	18,7	9,6
MA/PI	8,5	10,4	11,6	7,5	9,1	9,5	9,3	...	0,5	9,0	4,0	...	6,4	...
PE	3,1	9,8	10,5	8,3	5,3	9,3	6,9	-3,9	8,4	18,7	27,0	0,0	22,9	8,9
BA	7,7	9,2	24,5	6,4	8,2	14,6	10,8	8,3	-0,6	38,9	16,0	5,3	26,4	13,5
DEMAIS	5,9	9,3	11,8	5,1	7,0	8,2	7,5	4,8	12,2	6,3	14,7	7,2	10,6	8,6
MINAS GERAIS	13,3	3,8	11,5	9,3	10,0	10,3	10,2	11,3	15,6	15,7	18,1	12,7	16,9	14,5
ESPÍRITO SANTO	6,0	10,7	8,4	14,2	8,8	11,4	9,1	...	21,0	7,0	30,6	...	18,8	...
RIO DE JANEIRO	5,4	14,5	14,3	4,7	8,3	9,1	8,7	27,3	16,1	12,7	11,7	23,5	12,2	18,7
GUANABARA	6,8	5,5	8,5	6,1	6,4	7,2	6,7	8,5	7,9	11,4	11,4	8,3	11,4	9,5
SÃO PAULO	7,7	12,7	11,4	7,3	9,3	9,2	9,3	14,5	8,9	20,3	9,4	12,6	14,5	13,4
PARANÁ	3,6	8,5	10,4	7,4	5,2	8,8	6,7	8,0	18,0	10,1	12,1	11,3	11,1	11,2
SANTA CATARINA	4,9	13,4	9,1	8,7	7,7	8,9	8,2	19,4	12,0	12,2	13,6	16,8	13,0	15,2
R. G. SUL	6,2	8,1	9,4	6,5	6,8	7,9	7,3	14,0	10,0	13,8	15,0	12,7	14,4	13,4
CENTRO OESTE	8,7	10,6	15,4	8,3	9,4	11,6	10,3	...	15,9	11,1	22,5	...	16,9	...
BRASIL-SP	6,6	7,7	11,3	6,8	7,0	8,9	7,8	9,6	10,3	12,4	13,4	9,8	12,9	11,1
BRASIL	7,0	10,0	11,3	7,1	8,0	9,1	8,5	12,6	9,3	18,4	10,3	11,5	14,1	12,5

Fontes: Censos Industriais (dados brutos); elaboração da equipe de pesquisa da DEPE/UNICAMP.

Nota: Para o deflacionamento e definição dos três Grupos (I, II e III) ver o Apêndice Estatístico.

industriais produtores de bens de consumo durável e de produção, somente a partir da concretização dos principais investimentos estimulados pela Instrução n.º 113 e por outros incentivos decorrentes do Programa de Metas (1956-1960) — entre os quais há que se destacar o da indústria automobilística — é que a taxa de crescimento industrial saltaria para níveis ainda mais elevados.

A alteração do padrão de acumulação fez com que a expansão industrial fosse mais acelerada nos setores de bens de produção e de consumo durável. Essa expansão fez-se com crescente participação do capital alienígena oligopolizado que, ao implantar seus investimentos, instalou-os com capacidade ociosa planejada, com vistas tanto à expansão do mercado paulista quanto a completa conquista do mercado nacional.

As características principais da maioria dessas inversões — grande risco, grande porte, grande densidade de capital — fariam com que se restringissem mais ao capital estrangeiro e, em parte, ao estatal, sendo poucas as chances do capital privado nacional, principalmente para o do resto do país, de penetrar nesses segmentos. Não fosse o alto grau de capacidade ociosa planejada e levando-se em conta que essa expansão criava maiores mercados mútuos dentro da própria economia paulista, o mercado periférico provavelmente não teria sido tomado tão rápida e completamente como foi, tendo este fenômeno se acelerado à medida que a economia ingressava no período seguinte, de crise.

Como se sabe, este período — 1956-1970 — requer uma subdivisão: em 1956-61 e 1962-1970. O primeiro sub-período compreende a fase áurea de inversões decorrentes do Programa de Metas; o segundo, os anos da crise de 1962-1967 e, se estendido até o ano do censo de 1970, inclui ainda os primeiros anos da recuperação. Há que distingui-los, sem o que não se poderá apreender corretamente importantes aspectos da expansão ao nível regional.

Vejamos, de início, o crescimento da indústria brasileira entre o imediato pós-guerra e a realização do Programa de Metas.

Tomado o período 1949-1955, a indústria de transformação crescera à taxa média anual de 8,9% e no período 1955-1962, que compreende a realização daquele Programa, elevou-se ainda mais, atingindo 10,0%. Como se verá no tópico seguinte, a concentração industrial em São Paulo aumentou entre 1949 e 1955 praticamente *na mesma proporção* em que aumentou no período 1956-1959. Quer dizer: *a periferia continuou a crescer, tanto antes*

quanto durante e após o Programa de Metas. Sua taxa média anual de crescimento industrial, que fora de 6,2% entre 1939 e 1949 aumentou, entre 1949 e 1959 para 7,8%, mantendo-se, na década seguinte, na média de 6,7%, superior, portanto, àquela verificada entre 1919 e 1949, que foi de 5,4%.

Para o conjunto do Brasil, tomado o período 1949-1959, a taxa para o total da indústria foi de 9,3% e para São Paulo, de 10,8%. Os crescimentos menos expressivos foram os do Espírito Santo e de Pernambuco; a expansão paulista era superada pelas da Bahia, Norte e Centro-Oeste, e acompanhada de perto pelas do Rio de Janeiro, Paraná, Maranhão e Piauí.

As únicas regiões que apresentaram crescimento inferior ao da década anterior foram Pernambuco, Espírito Santo, Santa Catarina e Centro-Oeste; os dois primeiros, graças aos baixos níveis de produção de seus respectivos Grupos I; os dois últimos tiveram quedas pouco significativas, porém com taxas ainda elevadas e superiores às suas taxas médias do período 1919-1949.

Examinemos as principais mudanças da estrutura produtiva no período 1949-1959.

Foi expressiva a queda da participação do Grupo I na indústria brasileira (de 60,7% para 45,2%), acompanhada de perto pelo conjunto da periferia nacional (65,7% para 52,2%) e mais acelerada em São Paulo (55,5% para 39,6%). Essa diminuição relativa se deve a que o crescimento desse Grupo foi praticamente idêntico ao verificado no período anterior (porém alto: 6,2% anuais para o Brasil), ao passo que o dos Grupos II e III foi bem mais elevado em praticamente todas as regiões. Para algumas regiões, notadamente o Nordeste, o crescimento acentuadamente mais baixo desse Grupo I deve ser também explicado pelos padrões de pobreza de sua população e pela baixa eficiência operativa (alto grau de obsolescência) e de produção de boa parte dos ramos industriais que constituem este Grupo, notadamente o têxtil, onde registra-se o encerramento de atividades de muitos de seus tradicionais estabelecimentos.

O confronto 1949-1959 para quase todo o Nordeste, em alguns ramos, é problemático, tendo em vista que as graves secas de 1958-1959 afetaram as safras de vários produtos agrícolas que passam por beneficiamento ou transformação industrial. Assim, arroz, algodão, fumo, mamona, mandioca e cana-de-açúcar (esta,

reduzindo safras apenas no Ceará, Paraíba e Sergipe) provocaram redução no ritmo de crescimento das indústrias de produtos alimentares (beneficiamento de produtos, fabricação de farinhas, açúcar, refino de óleos vegetais, etc.), na química (amidos, colas, extração de óleos vegetais, etc.) e na têxtil (beneficiamento de fibras vegetais). Assim, não fosse a ocorrência desse fenômeno natural com a incidência que teve, os níveis de crescimento dos Grupos I e II no Nordeste, entre 1949 e 1959, teriam sido mais altos.

O Grupo II avançaria, no conjunto do Brasil, de 31,7% para 38,1%, refletindo parte do esforço de inversão e de produção derivados do Programa de Metas, notadamente nos ramos de minerais não metálicos, metalúrgica, borracha e especialmente no químico. O aumento de sua participação não revela, de todo, o significado da expansão efetiva que o Grupo teve, pelo fato de que as taxas de crescimento que se verificariam no Grupo III encobririam parte daquele avanço. Cabe apontar que praticamente todas as regiões foram contempladas com essa expansão da produção de bens intermediários, permitindo afirmar que os efeitos positivos do Programa de Metas não se concentraram apenas no "eixo" São Paulo-Rio-Minas Gerais.

O Grupo III apresentou a mais elevada mudança: de 7,6% passou para 16,8%, mais que duplicando sua participação na estrutura industrial do Brasil. Para a periferia, a alteração foi modesta, passando de 4,5% para 6,8%, subindo espetacularmente em São Paulo (10,8% para 24,8%), de forma acentuada no Rio de Janeiro e na Guanabara e relativamente alta nos estados sulinos. Os destaques desta expansão residem no maior crescimento dos ramos de material de transporte — onde despontam a indústria automobilística e, em seguida, a de construção naval — e material elétrico.

Verifiquemos o comportamento específico de cada um dos Grupos. O Grupo I teve taxa média anual de crescimento ligeiramente inferior à da década anterior, para o Brasil (6,2% contra 6,7%) e também para São Paulo (7,1% contra 8,5%) e um pouco mais elevada para a periferia (5,5% contra 5,4%). As taxas superiores à de São Paulo cresceram o Norte, Maranhão, Piauí, Paraná, Santa Catarina e Centro-Oeste, calcadas basicamente no crescimento das indústrias alimentares e, no caso de Santa Catarina e do Norte, também no da têxtil. A taxa negativa apresentada pelo

Espírito Santo (-0,4%) se deve — segundo pude inferir do confronto entre os Censos de 1949 e de 1959 — à grave redução de atividade no setor “beneficiamento, torrefação e moagem de produtos alimentares”, certamente vinculada ao café ¹². Se retirado do cômputo esse compartimento responsável por grande parte dessa redução no ramo alimentar, e também o ramo do fumo que figurava em 1949 mas não consta do censo de 1959, constata-se expressivo crescimento para o restante agregado do Grupo I no Espírito Santo.

A expansão do Grupo II foi expressiva. Apenas os estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, Guanabara, Espírito Santo e Pernambuco não superaram a taxa de São Paulo (que fora de 11,4%). Pernambuco, Rio de Janeiro e Bahia — esta, graças aos grandes investimentos da Petrobrás — tiveram sua expansão marcada pelo crescimento da indústria química ¹³. Paraná notabilizou-se pela expansão da indústria de madeira e do papel; a metalúrgica explica, em grande medida, a expansão de Minas Gerais e do Rio de Janeiro; em quase todas as regiões periféricas, madeira e minerais não metálicos foram ramos de expressivo crescimento. *Essa notável expansão periférica, em grande parte*

(12) A safra de café do Espírito Santo de 1959-1960 foi 25% menor do que a de 1949-1950, período em que se apresenta aquela redução censitária no beneficiamento, moagem e torrefação do café. O preço médio real da saca de café exportado em 1959, por Santos, era 31% menor do que em 1949, se deflacionado pelo índice geral de preços por atacado (exclusive café) e a cotação do café tipo “Vitória 7/8” em 1959 era 26% menor em termos reais do que em 1949. O efeito combinado da redução da safra e da cotação (0,75 x 0,74) poderia ter provocado uma redução da renda bruta real do setor em cerca de 43%. Os dados sobre o café estão em Fraga (1963) e Anuário Estatístico do Brasil, para cotações. Os preços por atacado em Baer (1966), pg. 311.

(13) Em que pese grande expansão da indústria química, sua estrutura, na periferia, permanecia ainda concentrada em setores simples: “extração de óleos e gorduras vegetais e animais” e “perfumaria, sabões e velas” que, em 1949 perfaziam 90% da química nordestina, em 1959 totalizavam ainda 64%; em São Paulo, as cifras respectivas eram 40% e 15%. Os segmentos de “derivados de petróleo” e os “de carvão” e o de “resinas sintéticas”, naqueles mesmos anos totalizavam 0,2% e 16,8% no Nordeste e 0,8% e 37,1% em São Paulo. Estas cifras podem ser confrontadas com as dos demais compartimentos produtivos da indústria química para todas as regiões, para 1949, 1959, e 1969, na tabela 31 no Apêndice Estatístico.

complementar à indústria do pólo, fez conter, entre 1949 e 1959, a concentração paulista neste Grupo II.

Quanto ao Grupo III, em que pese ter sido o de mais alto crescimento no período, as regiões Norte, Rio de Janeiro, Paraná e Centro-Oeste apresentaram taxas ligeiramente inferiores às da década anterior. Foi mais acentuado o declínio da taxa dos “demais” estados nordestinos (de 12,2% para 6,3%), e do Espírito Santo (de 21,0% para 7,0%). Aproximaram-se mais da expansão relativa de São Paulo o Rio Grande do Sul, Minas Gerais e Pernambuco. A Bahia — graças à expansão da produção de material ferroviário — foi a única região que apresentou taxa superior à paulista. Mesmo considerando esses percalços, a expansão no resto do país foi elevada, se verificarmos que, *para o conjunto da periferia nacional, a taxa desta década (12,4%) foi bem superior à taxa histórica do período 1919-1949 (9,8%).*

Essa expansão, como a do Grupo II, vincula-se à execução do Programa de Metas, onde cabe ressaltar, para São Paulo, a implantação da indústria automobilística e de autopeças, da mecânica pesada e de material elétrico e para a região do Rio de Janeiro e da Guanabara, a forte concentração da indústria de construção naval e a instalação de alguns segmentos da indústria mecânica e do material elétrico. Porém, não apenas nessas regiões foram instalados os segmentos novos do Grupo III: como se viu, quase todas as regiões foram contempladas com expansões ou implantações de vários desses segmentos produtivos.

Examinemos em seguida o período 1962-1970 que, dados os problemas apontados, será aqui analisado através do confronto entre os Censos de 1959 e 1970. Isto envolve problema complexo, dado que, de 1959 a 1961 a economia industrial estava em expansão; de 1963 a 1967 em crise e, de 1968 até o ano do Censo de 1970, novamente em expansão. É dentro destas limitações, portanto, que faço a análise do período.

Escapa aos propósitos deste trabalho o tratamento aprofundado da crise e da retomada da economia o que, aliás, foi examinado por vários autores¹⁴. Como se depreende de suas leituras, a implantação dos setores “de ponta” com grande capacidade ociosa, a inflação e a queda do gasto público foram os principais elemen-

(14) Ver, entre os principais trabalhos: Oliveira, 1975; Singer, 1973; Fishlow, 1974; Suzigan, W. et al., 1974; Tavares, 1974, cap. III.

tos gestadores da crise. Chegado o período 1965-1966, as reformas institucionais (principalmente a fiscal e a financeira), a alteração da política econômica, assim como a política de arrocho salarial logo imposta pelo governo, concentrando ainda mais a distribuição da renda, desencadearam efeitos cumulativos que propiciaram o início da recuperação a partir de 1967, basicamente via expansão do setor de bens de consumo durável, gestando novo período que foi conhecido como "milagre brasileiro". Com o novo arranjo das finanças públicas federais pôde-se retomar o gasto público ampliando-se a demanda por equipamentos e por construção civil; entretanto, a grande abertura para o exterior facilitada pela crise financeira internacional, propiciou a que parte da demanda de bens de capital fosse atendida por importações, impedindo maior aceleração desse setor ¹⁵.

A expansão do financiamento ao consumo e o agravamento da concentração da renda propiciaram notável expansão do segmento de bens de consumo durável que, secundado pelo de bens de capital, foi o maior propulsor do crescimento industrial do período (ver tabela 4). Quanto à produção de bens intermediários e de infra-estrutura, contou-se com a maturação de vários investimentos de grande porte executados ainda sob a égide do Programa de Metas, principalmente os desenvolvidos pelo Estado, como também puderam ser implementados alguns investimentos importantes no ramo químico, além da retomada da construção civil. Entretanto, grandes projetos de insumos básicos (entre os quais os da petroquímica) foram retardados, devido tanto aos problemas internos quanto às difíceis negociações com o capital estrangeiro que passava a ser grande parceiro do Estado na consecução desses investimentos. Assim, a expansão petroquímica só ocorreu, em grande medida, após 1971 e os projetos siderúrgicos, até a segunda metade da década de 1970, não tinham sido realizados.

(15) Para o período 1967-1973 (recuperação e auge) e o de 1974-1977 (desaceleração), ver o recente trabalho de Tavares, 1978, caps. III e IV.

TABELA 4

Indústria de Transformação: taxas médias anuais de crescimento, segundo categorias de uso dos bens (%)

	1966-1969	1969-1972
Bens de Capital	7,5	19,3
Bens Duráveis de Consumo	16,2	15,2
Bens Não-Duráveis de Consumo	8,4	5,1
Bens Intermediários	9,5	12,8
Total	9,5	11,1

Fonte: Suzigan, W. et al., 1974, pg. 117.

Os compartimentos de bens de consumo não durável — notadamente o têxtil e vestuário — foram os que maiores problemas sofreram nesse período. Sua recuperação só se inicia a partir de 1968, porém a níveis menores. A diferenciação de produtos para atingir camadas sociais de médio para alto nível de renda e os incentivos às exportações constituíram dois fortes elementos para sua recuperação.

A política de incentivos para o desenvolvimento regional e seus efeitos devem ser examinados à luz do movimento cíclico da economia brasileira. Durante a crise (1963-1967) e, de certa forma, do início da fase de recuperação, essa política contou com pleno apoio governamental e privado, como o demonstram as leis de incentivos federais (complementadas com algumas estaduais e municipais) aprovadas a partir de 1961 para o Nordeste; de 1963 para a Amazônia; de 1967 para a constituição da Zona Franca de Manaus e a partir de 1969 para o desenvolvimento do Espírito Santo¹⁶. À medida que a crise se aprofundava, o apoio tornava-se mais decisivo. Chegada a fase de recuperação, entretanto, quando a acumulação de capital no pólo retoma seu nível e as margens

(16) Para o exame dos incentivos federais ver: Nordeste: Antunes, 1966 e Goodman e Albuquerque, 1974; para Amazônia e Zona Franca de Manaus: Mahar, 1978; para o Espírito Santo: Rodrigues, 1971 e Bandes, 1971.

de lucro sobem, o apoio político exigiria ampla diversificação dos incentivos, não apenas regional, mas principalmente setorial ¹⁷.

A política regional de incentivos contribuiu inequivocamente para o crescimento industrial das regiões Norte e Nordeste, além da expansão que se verificou em outros estados através de políticas estaduais de incentivos, das quais destacaria a de Minas Gerais e a do Espírito Santo ¹⁸.

Vejam os principais resultados do crescimento industrial pelos Censos de 1959 e de 1970. Tomado o conjunto dos ramos industriais, este período, dado que grande parte dele é permeado pela crise, mostra pequena desaceleração do crescimento da periferia que apresentou, entretanto, a elevada taxa de 6,7% contra 7,8% da década anterior. Isto se deveu, como se verá adiante, à forte desaceleração do Grupo I. São Paulo, pelas mesmas razões, também sofreu seus percalços: cresceu a 7,8% contra os 10,8% anteriores; em que pese isso, sua taxa foi praticamente a mesma do período 1919-1949 (7,9%). *Para a periferia, essa taxa menor (6,7%) foi, entretanto, muito superior ainda à verificada entre 1919-1949 (5,4%).*

A expansão paulista só teve seu ritmo superado pela do Espírito Santo, Centro-Oeste, Santa Catarina e Minas Gerais, sendo acompanhada de perto pela do Paraná, Guanabara e Rio Grande do Sul. Os menores crescimentos se verificaram no Maranhão, Piauí, "demais" estados nordestinos e Rio de Janeiro. Essas taxas significam, por outro lado, a duplicação do parque industrial brasileiro, entre 1959 e 1970.

Minas Gerais, Santa Catarina e Centro-Oeste tinham em 1970

(17) Os incentivos foram estendidos à indústria aeronáutica estatal (EMBRAER), ao turismo (EMBRATUR), à pesca (SUDEPE), ao reflorestamento (IBDF) e ao mercado de capitais. Ver a matéria específica publicada no jornal *Gazeta Mercantil*, de 23 a 29-04-77. Outros incentivos, como a isenção total ou parcial dos impostos de importação, de produtos industrializados e de circulação de mercadorias, foram também instituídos pelo Conselho de Desenvolvimento Industrial do Ministério da Indústria e do Comércio, para projetos industriais considerados "prioritários para o desenvolvimento" ou "merecedores de atenção específica" do governo (reequipamento de alguns setores, por exemplo) praticamente tornando todo o território nacional "incentivado" para a expansão do capital industrial. Para alguns desses tipos de incentivos, ver Cano e Cintra, 1975.

(18) Cf. os citados trabalhos de Rodrigues, 1971 e Bandes, 1971, para o Espírito Santo e o de Diniz, 1978, para Minas Gerais.

uma indústria cerca de duas vezes e meia maior do que a de 1959; o Espírito Santo quadruplicava sua produção; o Norte e o Rio Grande do Sul aumentavam-na em 89% e 98%, respectivamente; o Nordeste apresentava expansão de 81%, influenciado pela expansão baiana e pernambucana, já que suas outras sub-regiões tiveram crescimento menor. Finalmente, o Rio de Janeiro aumentara em três quartos seus níveis anteriores de produção.

Examinemos as principais alterações ocorridas na estrutura produtiva regional.

Para o Brasil, acelerou-se a redução do peso do Grupo I, que passa entre 1959 e 1970 de 45% para 40%, diminuição acompanhada de perto pelo conjunto da periferia nacional (52% para 45%). São Paulo aprofundava ainda mais essa redução (40% para 37%), da mesma forma que Minas Gerais. O Nordeste, Centro-Oeste e Guanabara (esta, devido muito mais ao menor tamanho do seu Grupo II) mantinham as cifras mais elevadas de participação desse Grupo.

Dada a maior expansão do Grupo III, as mudanças do peso relativo do Grupo II são menos perceptíveis. Assim é que para Brasil e o resto do Brasil permanece, diminuindo ligeiramente para o Rio de Janeiro, Guanabara, São Paulo, Santa Catarina e Centro-Oeste. A indústria metalúrgica, a da borracha e a química triplicam sua produção no período, enquanto que a do papel e de minerais não metálicos duplicam. Daí que as pequenas alterações nas participações relativas desse Grupo em cada região ocultam sua efetiva expansão. A Bahia atingia a cifra de 54%, fortemente influenciada pela expansão química, com o que, perfazendo cerca de 1,5% da produção industrial do país, abarcava pouco mais de 5% da produção química nacional em 1969, em grande parte devido à produção estatal de petróleo e derivados que perfaz 50% do setor químico baiano. Minas Gerais, com cerca de 53%, tinha sua maior base na expansão metalúrgica e química, esta, devida basicamente à instalação de refinaria da Petrobrás. O alto peso verificado no Espírito Santo era igualmente conduzido pela expansão metalúrgica e da madeira, e o do Rio de Janeiro pelo da metalúrgica estatal e da química.

As mudanças do peso relativo do Grupo III foram mais expressivas e visíveis. Para o conjunto do Brasil, passava de 16,8% para 22,6%, continuando as regiões de São Paulo, Guanabara, Rio de Janeiro e Rio Grande do Sul, a terem os maiores pesos

TABELA 5

INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO: ESTRUTURA INDUSTRIAL DA REGIÃO POR GRUPO DE
INDÚSTRIAS, SEGUNDO O VALOR DE TRANSFORMAÇÃO INDUSTRIAL (VTI) E
O NÚMERO DE OPERÁRIOS (OP)

	Grupo I: Indústria predominantemente produtora de bens de consumo				Grupo II: Indústria predominantemente produtora de bens intermediários				Grupo III: Indústria predominantemente produtora de bens de capital e de consumo durável						
	1919	1929	1948	1969	1970	1919	1929	1948	1969	1970	1919	1929	1948	1969	1970
VTI	55,84	47,02	57,56	57,54	49,38	42,31	48,45	29,35	41,43	44,50	0,75	2,65	2,48	1,03	6,12
OP	67,13	56,21	48,65	54,50	43,42	41,30	36,19	47,31	43,16	41,27	1,37	3,60	4,04	2,35	6,31
NE	91,39	89,47	85,30	87,31	59,16	7,63	10,06	14,16	31,20	34,81	0,68	0,47	0,54	1,49	5,93
OP	86,67	81,66	87,49	74,89	65,86	9,70	1,88	16,02	32,84	26,81	0,63	0,43	0,68	1,70	5,33
MA, PI	56,24	81,68	76,25	73,64	62,70	3,76	15,11	21,93	24,75	35,10	-	-	1,22	1,61	1,60
OP	60,76	83,18	76,04	67,48	56,30	9,71	14,97	22,30	30,35	41,32	-	-	1,85	2,19	2,38
PE	88,02	91,96	88,10	76,78	62,03	10,77	7,83	11,62	22,14	26,89	1,21	0,21	0,28	1,08	8,67
OP	84,63	92,44	85,47	80,43	68,87	14,62	7,30	14,23	18,36	24,68	0,75	0,28	0,30	1,19	8,26
BA	85,68	83,66	90,16	43,61	38,50	4,24	16,71	19,48	53,58	53,83	0,18	0,73	0,35	2,81	7,67
CE, RN	84,22	87,33	72,59	60,43	47,73	5,29	12,42	27,00	36,65	43,14	0,46	0,26	0,51	2,82	5,13
PR, A, L, SE	80,36	88,32	84,28	73,88	72,93	7,54	10,79	14,85	26,23	24,87	0,43	0,49	0,87	0,89	2,20
OP	82,00	90,31	84,37	78,80	73,80	8,31	5,66	14,91	19,75	23,73	0,73	0,53	0,72	1,45	2,47
MG	79,78	58,90	67,38	54,18	48,43	15,53	44,68	35,28	48,58	53,12	0,41	0,85	1,97	3,82	10,08
VTI	80,04	88,22	73,16	53,50	45,09	18,96	31,53	28,70	45,74	50,26	-	-	0,26	0,51	0,76
OP	76,47	58,82	67,81	47,21	42,37	23,53	38,99	40,63	61,44	64,43	-	-	0,29	1,19	3,20
ES	78,12	69,67	49,38	30,95	26,80	71,82	27,47	43,57	60,60	56,87	0,06	3,86	7,05	8,05	16,33
RJ	81,28	72,26	57,94	45,37	46,55	18,66	20,30	34,56	44,83	32,33	0,05	7,41	8,23	8,70	18,72
VTI	79,80	73,68	66,42	57,26	51,32	17,00	21,04	23,91	30,15	28,28	3,20	5,38	7,63	12,61	20,68
OP	74,53	71,59	66,76	60,34	52,09	21,26	21,96	24,87	27,01	27,53	3,81	6,05	8,56	12,64	20,38
SP	74,31	62,32	65,51	35,63	36,83	22,67	25,96	33,68	35,60	33,88	3,02	11,72	10,81	24,77	29,29
VTI	71,94	70,86	57,51	46,87	40,13	26,36	22,18	33,24	32,67	32,13	1,67	6,96	8,86	20,47	27,74
OP	49,00	42,78	48,08	46,10	44,16	50,21	58,21	47,89	47,03	48,35	0,79	2,00	4,03	3,87	6,49
PR	30,18	30,02	35,01	33,93	30,44	68,10	63,99	59,96	60,54	62,20	1,72	1,98	5,04	5,53	7,36
VTI	61,10	65,38	50,78	45,46	42,14	38,52	30,53	44,02	47,18	46,13	0,38	4,09	8,20	7,38	11,73
OP	54,94	50,53	50,01	45,62	42,07	44,60	43,86	46,30	45,74	47,20	0,46	5,51	6,58	6,06	10,73
SC	78,65	70,34	64,34	57,22	47,65	20,88	26,88	31,70	36,12	36,54	0,52	2,78	3,93	6,66	15,81
VTI	72,15	71,32	56,09	55,64	50,68	26,98	24,56	38,40	35,91	34,42	0,87	3,92	5,51	8,75	14,69
OP	85,40	71,62	74,73	65,68	66,19	14,60	27,43	23,64	33,07	29,60	-	-	0,80	1,33	1,26
C.O.	77,41	68,68	64,33	48,18	50,87	22,59	30,32	33,53	46,84	43,43	-	-	0,80	2,14	1,68
VTI	79,76	71,09	65,68	52,19	45,31	18,94	26,94	29,83	41,02	41,52	1,30	3,27	4,49	6,78	19,17
OP	78,72	73,05	65,66	57,03	50,83	20,75	23,71	29,80	36,12	36,66	1,53	3,24	4,27	6,85	12,51
BR.S.	78,00	67,51	60,71	45,21	40,38	20,15	26,69	31,71	38,01	37,07	1,85	6,60	7,58	16,78	22,85
VTI	76,39	72,21	62,48	52,71	45,47	22,04	23,13	31,24	34,09	34,29	1,57	4,66	6,68	13,20	20,14
OP															

Fonte: dados brutos. Censos Industriais, IBGE.

(a Ver em "Notas Metodológicas" (Apêndice Estatístico) os nomes que compõem os Grupos I, II e III.

relativos. Outras tiveram comportamento bastante expressivo nessa expansão: em Santa Catarina o Grupo III perfazia 11,7% de sua indústria; em Minas Gerais saltava de 3,9% para 10,1% e os saltos mais acelerados foram os do Norte (1,0% para 6,1%) e do Nordeste (1,5% para 5,9%).

A compilação de recentes investigações sobre os programas de investimentos incentivados permitem que se faça alguma estimativa para o que estaria ocorrendo ao final da década de 1970, na estrutura industrial de algumas regiões. Assim, para Minas Gerais, que usou talvez o maior sistema estadual e federal de incentivos, do total de seus investimentos aprovados no período 1970-1977, os do Grupo II totalizam 83,5% com destaque especial para a metalúrgica que, sozinha, abarcou 73% ¹⁹. É óbvio que isto deverá implicar em aumento considerável do peso desse Grupo II, certamente em detrimento ainda maior do Grupo I.

Para o Nordeste o trabalho citado de Goodman e Albuquerque mostra que, do total dos investimentos aprovados até abril de 1970 para a indústria, cerca de 53% são dedicados ao Grupo II onde química, metalúrgica e minerais não metálicos concentravam cerca de 40% do total. Para o Grupo III seriam canalizados cerca de 13% e para o Grupo I, cerca de um terço do total. Dessa forma, a vingarem tais inversões, o Grupo II aumentará ainda mais sua participação, e talvez o Grupo I cresça, modernizando seus setores mais tradicionais ou introduzindo segmentos modernos ou novos nesse setor produtivo ²⁰.

Na Amazônia, do total dos investimentos industriais aprovados até 1976, cerca de 50% se destinam ao Grupo II, com destaque para a química (15,0%) e madeira (14,3%), sugerindo que este Grupo deverá aumentar ainda mais sua participação naquela estrutura. As inversões programadas para o Grupo I perfazem cerca de 30%, fazendo prever a queda de sua participação e o aumento do Grupo III, com 20% das inversões, onde se destaca o setor de eletrônica, abarcando sozinho 18% ²¹.

(19) Cifras calculadas a partir dos dados contidos à pg. 204 do citado trabalho de Diniz.

(20) Dados extraídos da tabela às pgs. 235-236 do trabalho de Goodman e Albuquerque.

(21) As inversões programadas, a nível de ramos, estão em Mahar, 1978, pgs. 129-138.

Para São Paulo tentei fazer alguma estimativa com base nos projetos aprovados pelo Conselho de Desenvolvimento Industrial, até o ano de 1972. Esses dados induziriam a que se concluisse que o peso do Grupo II, em São Paulo, deverá diminuir razoavelmente, dado que do total dos investimentos aprovados, o Grupo II participava com menos de 40%. O Grupo III deverá dar novo e importante salto, já que os investimentos para ele aprovados foram, proporcionalmente, muito maiores do que sua participação na indústria paulista. Com isto pode-se inferir que o Grupo I terá participação ainda mais reduzida, de conformidade com a avançada estrutura industrial paulista ²².

Examinemos o desempenho de cada um dos Grupos. O Grupo I, para o conjunto do Brasil e da periferia, estabilizou seu ritmo de crescimento: respectivamente, as taxas de 1959-1970 foram de 6,2% e 5,4%, quando na década anterior tinham sido de 6,2% e 5,5% e, enquanto que em São Paulo permanecia em 7,1%. A taxa de São Paulo só foi superada pelas do Espírito Santo (que apresentava taxa de crescimento negativa na década anterior), Santa Catarina e Centro-Oeste, estas representando firme expansão, basicamente devido à indústria alimentar, que também responde pela expansão do Espírito Santo, junto com a indústria têxtil.

Nas demais regiões o crescimento foi pequeno, situando-se as menores taxas no Maranhão, Piauí, Rio de Janeiro e Pernambuco, demonstrando a difícil situação causada pelo achatamento salarial a que foram submetidos os trabalhadores urbanos e à crítica situação em que se encontram os trabalhadores do campo, além dos efeitos depressivos dos demais setores no período 1962-1967.

No Grupo II, pelas razões já apontadas, houve desaceleração. Tomados os períodos 1949-1959 e 1959-1970, São Paulo cresceu, respectivamente, a 11,4% e 7,3% e a periferia a 11,3% e 6,8%, portanto, com taxas ainda altas.

Expandiram-se a taxas mais elevadas que a de São Paulo: Pernambuco, Minas Gerais, Espírito Santo, Santa Catarina e Cen-

(22) Pesquisa direta do autor, junto ao Conselho de Desenvolvimento Industrial, computando os projetos aprovados no triênio 1970-1972, por regiões e por setores produtivos (ver tabela 39 no Apêndice Estatístico) e, no período 1966-1972, por regiões, sem poder discriminá-los por setores e regiões.

tro-Oeste. Minerais não metálicos foi um dos ramos que mais se expandiu em todos os estados; naquelas cinco regiões, além desse ramo, também se deu notável expansão da metalúrgica, da madeira (no Espírito Santo, Santa Catarina e Centro-Oeste), do papel (em Santa Catarina) e da química (petróleo estatal) em Minas Gerais. Nenhuma região teve crescimento baixo, sendo o menor o verificado no Rio de Janeiro (4,7%).

O desempenho regional do Grupo III foi distinto. Desacelerou-se a taxa de São Paulo, que passou de 20,3% entre 1949-1959 para 9,4% na última década; a periferia, nesses mesmos períodos, apresentou as taxas de 12,4% e 13,4%.

Neste Grupo, dado seu elevado crescimento regional, há que se destacar que apenas Maranhão/Piauí, com taxa de 4,0%, não superou a expansão relativa de São Paulo. Consideradas apenas as demais regiões, as que menos cresceram foram o Rio de Janeiro e Guanabara e, entre as mais elevadas, destaque o Espírito Santo, Pernambuco, Norte, Centro-Oeste e Nordeste.

A expansão periférica foi acentuada. É significativo apontar que, salvo Maranhão, Piauí, São Paulo, Rio de Janeiro e Bahia, nenhuma outra região teve expansão inferior à da década anterior. Na verdade há que se ressaltar o fato de que no caso do Rio de Janeiro, a queda foi insignificante; a Guanabara manteve a mesma taxa do período anterior e a Bahia tivera, na década anterior, taxa de crescimento que, face ao reduzido tamanho de seu Grupo III, foi muito alta.

Essa expansão periférica baseou-se fundamentalmente nos ramos de mecânica e de material de transporte e, em várias regiões, também sobressaiu de material elétrico e comunicações. Penso que os maiores responsáveis por esse aumento foram os efeitos derivados da grande expansão automobilística do país e dos investimentos governamentais em eletricidade e comunicações.

Examinando o total da indústria de transformação constato que diminuiu sensivelmente o diferencial de crescimento entre São Paulo e a periferia nacional. Efetivamente, confrontados os períodos de industrialização "restringida" com o da industrialização "pesada", as taxas de crescimento foram, respectivamente, para São Paulo e para o resto do Brasil de 7,9% e 5,4% no primeiro período e de 9,2% e 7,2% no segundo. Entendo que isto é absolutamente normal para uma economia que já atingiu o porte

da brasileira e cujo mercado se encontra em acelerado nível de integração nacional.

Mas, como discutirei no último capítulo, isto não pode ser entendido como uma "industrialização regional autônoma". A sobredeterminação imprimida a partir do "centro dominante" da economia nacional, que é São Paulo, é que efetivamente conduz a forma e o ritmo da acumulação industrial na maior parte do espaço brasileiro. Isto só em casos específicos pode ser alterado e, quando assim ocorre, não se pode deixar de ver a ação política do estado, tomando algumas decisões de investir com critérios predominantemente políticos, como parece ter ocorrido, por exemplo, com a recente instalação de pólo petroquímico no Rio Grande do Sul.

Penso, assim, que não serão com simples medidas de incentivos fiscais ou de desincentivos que se alcançarão os propalados objetivos governamentais de "diminuição das disparidades regionais", nem mesmo os de uma "simples" descentralização industrial.

Observado o período de 1919 a 1970, as mudanças na estrutura produtiva da indústria foram bastante significativas. Confrontando-se São Paulo com o resto do Brasil, ambos tinham um Grupo I participando em 1919 com peso relativo de 74% e 80% e em 1970 aquelas cifras reduziram-se para 37% e 45%. O Grupo III apresentou mudança muito mais significativa: aumenta, no resto do Brasil, de 1,3% para 13,2% e em São Paulo, de 3,0% para 29,3%.

Decorrido o período entre 1939 e 1970, a indústria da periferia havia aumentado 7,9 vezes, São Paulo 16,1 vezes e o Nordeste e a Guanabara apresentaram os crescimentos menores de, respectivamente, 5,9 e 5,5 vezes, para o total da indústria. Tomado o setor tipicamente produtor de bens de consumo não durável, a periferia multiplicou-o por 5,0 vezes; São Paulo 9,5 vezes; Nordeste 3,9 vezes e Guanabara 3,8 vezes novamente comparecem com as menores cifras. Em bens intermediários, São Paulo multiplicou seu setor por 21,0 vezes e a periferia aumentou-o em 12,7 vezes. O Nordeste, com sua base de recursos naturais, teria de complementar-se com o pólo industrial: seu Grupo II aumentou 20,5 vezes. A Guanabara, dado seu mais lento crescimento, aumentou-o em 7,4 vezes. O compartimento de bens de consumo durável e de capital apresentou o maior ritmo de crescimento,

em parte por seu menor tamanho inicial. No Nordeste, aumentou 75 vezes, na Guanabara 21 vezes, 40 vezes em São Paulo e 34 vezes no agregado "Brasil exclusive São Paulo".

A rigor, não se pode falar em estagnação industrial em nenhuma das regiões brasileiras. Mesmo o Nordeste, de maior pobreza absoluta e relativa, teve nos últimos 51 anos (1919-1970) taxa média anual de crescimento industrial de 5,0%. Alta, se confrontada com qualquer país capitalista. Se computarmos apenas os últimos 31 anos (1939-1970), aquela cifra foi ainda mais elevada: 5,9%.

A propósito, o desempenho industrial do antigo estado da Guanabara obriga-nos a refletir mais sobre a fusão (decretada por Lei Complementar em 1974) que se efetuou a partir de 15 de março de 1975, com o antigo estado do Rio de Janeiro. Em que pese a explicitação política desta fusão contemplar uma "racionalidade" para o desenvolvimento econômico e social dos dois antigos estados, chegando mesmo a fazer com que algumas pessoas julgassem se tratar de grande avanço na política regional brasileira, a fusão constituiu medida eminentemente política²³.

2. A concentração regional

A expansão industrial pós "Crise de 29" reforçaria o processo de concentração industrial em São Paulo. As razões serão apresentadas no capítulo final e aqui limito-me à constatação do fenômeno, não apenas a nível dos três Grupos industriais, mas também ao de ramos e, para o período mais recente, também dos quatro

(23) A questão, como à época foi noticiada, é que essa fusão, da mesma forma que o desmembramento do antigo estado do Mato Grosso em dois, que seria efetivado posteriormente, teria tido cunho eminentemente político: serviria ao propósito, no caso da Guanabara, de tentar diminuir o peso majoritário do partido político da oposição (MDB) naquele estado, fundindo-o com outro, o Rio de Janeiro, onde o partido do governo (ARENA) era majoritário. No caso de Mato Grosso, com o desmembramento se duplicaria a representação governista no Senado Federal e se ampliaria a mesma na Câmara Federal. O pretexto — tecnocrático, como tem sido ultimamente — era o de "criar condições mais eficientes para o desenvolvimento econômico" dessas regiões.

maiores estabelecimentos e dos principais produtos²⁴. Ao final deste tópico comparo o porte industrial relativo das regiões, confrontando-os no tempo, com o que existia em São Paulo em períodos anteriores. Confronto ainda a distribuição regional da indústria com a da população urbana.

2.1 Agravamento da concentração durante a industrialização “restringida”

A participação de São Paulo na indústria nacional em 1919 passou de 32% para 41% em 1939, saltando para 49% em 1949, e entre 1955 e 1956, antes do Programa de Metas, alcançaria 52%.

No conjunto da indústria de transformação, no período 1919-1949, apenas três outras regiões não perderam participação relativa no total da indústria brasileira: Centro-Oeste, dada sua ínfima base industrial no início do período; Santa Catarina, com modesta porém firme expansão, e Minas Gerais. Entre os que mais perderam destaque a Guanabara, que passa de 20% para 14%, e o Nordeste, que caía dos 16% para 9% (Ver tabela 6).

Dado que os ramos do Grupo I detinham o maior peso na estrutura industrial, é evidente que as principais manifestações de efetiva concentração neles se verificariam. Assim, são as mesmas quatro regiões que aumentam sua participação no total nacional: São Paulo, Minas Gerais, Santa Catarina e Centro-Oeste. Da mesma forma, as maiores perdedoras seriam a Guanabara (21% para 16%) e o Nordeste (19% para 13%). Dado que no período 1919-1939 a taxa de crescimento foi bem menor do que a de 1939-1949, as perdas de posições se deram, em sua maior parte, entre 1919-1939, salvo para a Guanabara e Pernambuco, cujas tendências de crescimento declinam no período 1939-1949.

A produção de bens intermediários, que também cresceu mais aceleradamente no período 1939-1949 do que entre 1919-1939, fez

(24) Dados os limites desta pesquisa, não trato — como o fiz em trabalho anterior — da questão referente à concentração a nível de empresas, isto é, segundo o corte por tamanhos, dos estabelecimentos industriais. Limito-me, aqui, a averiguar sucintamente a localização espacial dos quatro maiores estabelecimentos de cada um dos setores industriais. A estrutura industrial segundo os tamanhos dos estabelecimentos, para os nove principais ramos, está sendo estudada por meu colega de Departamento, Carlos Eduardo do Nascimento Gonçalves, no período 1919-1970. Ver: Gonçalves, 1978.

com que se dessem, neste último período, as maiores perdas de posições relativas neste Grupo, com exceção de Minas Gerais que se beneficia de sua grande expansão siderúrgica no primeiro período, e da Guanabara, cuja perda mais grave se daria no segundo período.

Entre os que ganham posição, destaco São Paulo (36,3% para 51,9%), que lidera a concentração, Minas Gerais que passa de 4,2% para 7,3% e Rio de Janeiro, de 8,1% para 8,8%. Dos que perdem, o Norte revelava sintoma distinto: sofria ainda a decadência gerada na crise da borracha; o Nordeste e a Guanabara continuavam a figurar entre os maiores perdedores, acompanhados de perto pelo Paraná e Rio Grande do Sul. Não foi muito distinta a situação vigente no Grupo III.

Para o conjunto da indústria, Guanabara e Pernambuco são os que perdem mais posição entre 1939-1949; os demais perdedores foram mais atingidos entre 1919-1939. Isto em grande medida é resultado do fato, já apontado no tópico anterior, de que a acumulação industrial, no período 1919-1939 foi muito mais problemática para a periferia nacional, tendo em vista sua crise de exportações durante a década de 1920 e sua fraca recuperação na de 1930. Quanto à Guanabara, já vinha perdendo posição relativa desde antes da Primeira Guerra Mundial²⁵. Por outro lado, o comportamento supra assinalado, principalmente no que se refere aos Grupos II e III, reforçam a idéia de que o período 1939-1949 é muito mais significativo, em termos de expansão da indústria nacional, do que comumente tem se pensado.

A nível de ramos era menor o predomínio paulista em 1919: apenas em minerais não metálicos concentrava pouco mais de 50% da produção nacional, embora em seis outros (dos quais, os quatro que compõem o Grupo III) detinha nível superior a 40%. Em 1939 o grau de concentração já era mais amplo: em cinco ramos, São Paulo concentrava mais de 50% e em outros quatro tinha produção acima de 40% do total nacional.

Seria a partir de 1949 que a concentração ganharia maior destaque; com nível acima de 50% da produção nacional São Paulo tinha dez ramos: têxtil, os quatro do Grupo III e, do Grupo II só não figuravam metalúrgica e madeira. Acima de 40% tinha

(25) Uma hipótese para a explicação do "retrocesso industrial" da Guanabara pode ser vista em Cano, 1977, pgs. 244-251.

seis outros: metalúrgica e cinco ramos do Grupo I. Entre os ramos de maior concentração figuravam mecânica (70%), material elétrico (79%), material de transporte (71%) e borracha (84%), que permaneceriam nessa liderança até 1970. Em suma, já antes do Programa de Metas São Paulo mantinha os mais elevados graus de concentração na parte mais importante da indústria brasileira: na dos bens de produção e de consumo durável (ver tabela 7). Se tomarmos exclusivamente a indústria química, em 1949 São Paulo produzia 69% dos “elementos e compostos básicos” do país, 100% das “matérias plásticas e resinas sintéticas”, 61% dos “explosivos e fósforos”, 79% dos “produtos de limpeza” e 83% dos “produtos de matérias plásticas”, mostrando já um avanço significativo nesse ramo.

2.2. Industrialização “pesada” e consolidação da concentração

Este período reforçaria o processo de concentração industrial, na medida em que se instalam as chamadas indústrias “pesadas”, principalmente em São Paulo, onde, graças à sua maior diversificação industrial previamente existente (veja-se o caso da indústria de autopeças, em relação à automobilística, recém-implantada), seus “efeitos de encadeamento” foram muito maiores. Examinemos primeiramente o período 1949-1959 quando se implantam os investimentos do Programa de Metas (1956-1960).

Ao nível da indústria de transformação, não se pode perceber claramente o sentido da concentração e da “desconcentração” que estava se processando. Ganharam melhores posições relativas: São Paulo (48,9% para 55,6%), Paraná, Centro-Oeste, Rio de Janeiro, Bahia e Norte. Entre os que perderam, continuaram a merecer o maior destaque a Guanabara (14,2% para 10,4%) e o Nordeste (9,1% para 6,9%), embora tenham ambos, nessa década, acelerado seus ritmos de crescimento que, entretanto, foram inferiores à média nacional. Na própria região Nordeste, Maranhão, Piauí e Bahia aumentavam sua participação relativa no total nacional.

Examinando-se o Grupo I verifica-se que o montante adicional de seu valor de transformação industrial entre 1949-1959 em São Paulo era proporcionalmente maior do que a participação deste estado em 1949. Isto fez crescer ainda mais seu grau de

TABELA B

INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO: PARTICIPAÇÃO DAS REGIÕES, SEGUNDO OS GRUPOS (a) DE INDÚSTRIAS; NO VTI (VALOR DE TRANSFORMAÇÃO INDUSTRIAL) E NO NÚMERO DE OPERÁRIOS (OP)

Nome	VTI OP	Grupo II. Indústria predominantemente produtora de bens intermediários				Grupo III. Indústria predominantemente produtora de bens de capital e de consumo durável				Total em termos							
		1918	1928	1943	1958	1970	1918	1928	1948		1958	1970					
RS	VTI OP	1,05 0,84	0,78 0,98	0,70 0,87	1,18 1,12	1,00 1,68	3,15 2,26	2,12 2,57	0,93 1,90	1,03 1,35	0,98 0,73	1,11 1,56	0,74 1,24	0,84 1,07	0,82 1,44		
SP	VTI OP	18,81 27,78	14,46 22,12	12,82 22,06	10,26 17,45	8,40 13,47	6,22 10,41	4,24 6,21	4,07 9,00	5,68 8,25	5,40 7,79	9,28 16,57	9,12 16,57	6,83 12,17	8,30		
MA, PI	VTI OP	1,03 1,91	0,42 0,97	0,58 0,86	0,54 1,11	0,37 0,52	0,16 0,71	0,20 0,55	0,21 0,57	0,22 0,78	0,23 0,50	-	0,14 0,34	0,03 0,20	0,14 0,05	0,82 0,42	
PE	VTI OP	7,44 8,39	5,65 7,77	5,38 8,71	4,42 6,94	3,03 5,03	3,52 5,03	1,67 2,46	1,64 2,96	1,52 2,30	1,73 2,38	4,29 3,55	0,18 0,43	0,16 0,40	0,17 0,29	0,79 1,10	6,50 7,57
EA	VTI OP	4,40 7,01	1,73 3,08	3,07 4,70	1,63 2,70	1,47 1,98	0,76 1,38	0,85 1,63	0,79 1,23	2,43 2,54	2,33 2,38	0,33 1,72	0,18 0,16	0,08 0,22	0,30 0,62	0,52 0,86	1,59 5,69
CE, RN, PR, AL, SE	VTI OP	5,64 10,47	1,90 9,31	4,90 9,27	4,24 7,90	3,08 5,93	1,88 3,31	1,52 1,57	1,43 3,15	1,48 3,15	1,21 2,68	1,15 3,99	0,26 0,74	0,36 0,91	0,12 0,51	0,18 0,46	5,02 8,78
MG	VTI OP	8,88 6,70	9,11 8,08	5,78 6,03	5,07 7,31	5,89 7,35	4,19 6,59	13,07 16,35	7,31 8,97	7,38 9,03	9,27 7,72	1,22 4,21	0,87 1,86	1,70 3,43	1,35 2,86	2,88 4,48	5,44 8,90
ES	VTI OP	0,48 0,38	0,32 0,49	0,59 0,48	0,31 0,47	0,53 0,68	0,47 0,40	0,38 0,74	0,41 0,70	0,32 0,79	0,63 1,18	-	0,10 0,10	0,05 0,10	0,12 0,38	0,46 0,45	0,31 0,31
RJ	VTI OP	7,49 7,61	5,65 5,72	5,59 5,69	4,93 5,59	5,60	8,10 5,87	5,90 5,64	8,78 6,74	11,48 8,33	8,88 4,89	0,23 0,28	3,26 10,04	6,86 10,71	3,82 4,72	4,19 4,84	7,48 7,05
GO	VTI OP	20,53 18,78	31,76 13,10	15,98 13,11	13,14 11,40	12,33 9,65	16,93 18,49	16,23 13,06	10,70 9,61	8,23 7,72	7,43 6,76	34,65 46,29	18,28 72,40	14,37 66,81	7,79 9,44	8,23 8,53	20,07 18,15
DF	VTI OP	30,70 27,41	37,60 31,93	44,65 38,09	48,89 44,20	53,32	38,37 34,68	40,85 36,50	51,89 43,84	67,02 64,06	67,32	52,48 31,03	72,40 56,91	69,71 68,72	83,03 72,37	75,61 68,98	72,33
PR	VTI OP	0,55 0,08	0,71 1,40	1,48 2,60	1,48 2,68	2,75	0,55 0,08	0,71 1,40	1,48 2,60	1,48 2,68	2,75	1,63 2,72	0,91 1,64	1,62 1,95	0,74 1,65	0,88 1,80	2,68
SC	VTI OP	1,50 1,31	2,01 2,61	2,60 2,62	2,20 2,23	4,10	3,67 3,69	2,45 4,86	3,31 4,40	2,71 3,96	3,20	0,40 0,53	1,90 3,30	1,64 3,14	0,86 2,27	1,34 2,36	1,82
RS	VTI OP	10,78 7,93	9,46 7,18	9,36 7,17	9,81 7,82	7,52	11,07 10,27	9,42 8,01	7,89 9,21	6,63 7,58	6,25	3,00 4,84	3,82 6,34	4,69 8,68	2,77 4,89	4,38 6,64	10,68
CO.	VTI OP	0,41 0,28	0,37 0,46	0,63 0,48	0,93 0,68	1,24	0,27 0,27	0,37 0,63	0,59 0,56	0,63	0,63	-	0,08 0,05	0,19 0,08	0,11 0,15	0,37	0,27
RR-SP	VTI OP	89,30 72,69	82,40 67,02	65,26 52,07	61,21 68,21	65,80	63,73 65,72	68,50 83,50	48,11 46,38	47,88 56,38	46,78	47,52 68,97	52,60 43,09	42,37 40,23	24,38 17,93	24,38 31,02	67,77
BRASIL	VTI OP	102,0 102,0	106,0 106,0	106,0 106,0	100,0 100,0	100,0	100,0 100,0	100,0 100,0	100,0 100,0	100,0 100,0	100,0	100,0 100,0	100,0 100,0	100,0 100,0	100,0 100,0	100,0	100,0

Fonte: dados brutos: Censos Industriais - IBGE.

(a) Ver em "Notas Metodológicas" (Apêndice Estatístico) os ramos que compõem os Grupos I, II e III.

concentração também em segmentos industriais menos complexos ao contrário do que se poderia supor. Note-se que essa massa adicional de produção de bens de consumo não durável, em São Paulo, foi apenas ligeiramente inferior ao acréscimo dos bens intermediários e dos bens de consumo durável e de capital que ali se produziu.

Excetuada a região Norte, que também aumenta sua participação nesse Grupo I, a maior parte da produção adicional concentrou-se nas regiões que mais prontamente poderiam responder à expansão da demanda: São Paulo, que passa dos 44,6% para 48,7%; Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul; e o Centro-Oeste, devido à extraordinária expansão de sua indústria alimentar.

Entre os que mais perderam posição estão o Nordeste (12,8% para 10,3%) e a Guanabara (16,0% para 13,1%), esta, por sua conhecida trajetória desde o início do século e aquele, por seu conhecido quadro estrutural além, naturalmente, do já comentado problema decorrente da seca de 1958-1959.

Não seria muito esclarecedor, no caso do Grupo II, falar-se de perdedores ou ganhadores de posições relativas, dado que todas as regiões tiveram elevado ritmo de crescimento. Ainda assim, as únicas perdas de posição mais significativas foram as da Guanabara (10,7% para 8,2%) e do Rio Grande do Sul (7,9% para 6,6%), este, graças ao menor desempenho de sua indústria madeireira que, ao que tudo indica, já sofria o problema da diminuição de suas reservas naturais.

São Paulo praticamente mantinha seu nível anterior (51,9% para 52,0%) e os que alcançaram maior significação foram o Rio de Janeiro (8,8% para 11,5%) e o Nordeste (4,1% para 5,7%), graças ao desempenho extraordinário da Bahia que passa de 0,8% para 2,4%, em razão da implantação das atividades de refino de petróleo pela Petrobrás.

No que se refere ao Grupo III, a participação de São Paulo subiu de 69,7% para 82,0% evidenciando o aumento da concentração. Pernambuco e Bahia foram os dois únicos estados, além de São Paulo, a aumentarem suas participações, embora de forma modesta. As demais regiões perderam posição mas é bom lembrar que enquanto São Paulo cresce à taxa média de 20% anual nessa década, o resto do Brasil teve-a superior a 12% e perdem posição unicamente em razão do diferencial dessas taxas. Entre elas des-

taco o Rio de Janeiro, que cai de 6,0% para 3,6%; a Guanabara (14,4% para 7,8%) e o Rio Grande do Sul (4,1% para 2,8%).

A nível de ramos, a concentração se tornava mais visível. Em apenas três dos vinte e um ramos industriais, São Paulo detinha menos de 40% da produção nacional: fumo (38%), couros e peles (30%) e madeira (20%), segmentos tipicamente vinculados à base primária da economia e dependentes de certas dotações de recursos naturais. Nos demais, detinha mais de 50% da produção em 14 deles e mais de 40% e menos de 50% nos outros quatro. No Grupo III São Paulo mantivera os mais altos níveis de concentração: mecânica, com 78%; material elétrico, com 80%; material de transporte, com 87% e "diversas", com 73% (ver tabela 7). No que se refere às indústrias de produtos químicos, além de ampliar o grau de concentração verificado em 1949 para vários segmentos — inclusive a farmacêutica e a de perfumaria — São Paulo produziria em 1959 cerca de 72% do total de derivados de petróleo fabricados no país.

O período 1959-1970 mostraria diminuição do ritmo da concentração industrial em São Paulo, vista a indústria de forma agregada. Seu peso no total da indústria nacional salta de 48,9% em 1949 para 55,6% em 1959, e em 1970 atingia 58,2%. Essa inflexão, entretanto, guarda mudanças qualitativas importantes, como se verá a nível de cada um dos Grupos. A principal é a de que São Paulo perde posição na maioria dos segmentos produtivos de bens intermediários e em todos os de bens de capital e de consumo durável, ganhando maior posição nos de bens de consumo não durável.

Além de São Paulo, para o total da indústria de transformação, ganharam posição relativa: Centro-Oeste, Santa Catarina, Minas Gerais e Espírito Santo, este apenas recuperando seu nível de 1949. Dado que o período 1959-1970 foi de extraordinário crescimento, não foram significativas as perdas relativas das demais regiões.

Embora a periferia propugne melhor distribuição regional da indústria e critique a forte concentração que se dá em São Paulo, os programas de desenvolvimento regional ali reproduziram o fenômeno. Bahia e Pernambuco concentravam, juntos, 65% do total de investimentos incentivados para o Nordeste até 1970 e apenas suas capitais (Salvador e Recife) concentravam 55% do

investimento total referente aos novos projetos incentivados²⁶. Isto provocou reformulação em seu sistema de avaliação de projetos, alterando os "pesos" em benefício dos projetos que "descentralizassem" a inversão dentro do próprio Nordeste. Na Amazônia sucedeu o mesmo: dos projetos aprovados até o início de 1973, para a indústria de transformação, no Pará se localizavam 50% dos investimentos incentivados e no Amazonas 26%. Nos projetos pecuários o antigo estado do Mato Grosso concentrava 64% dos investimentos e o Pará 25%. No total dos investimentos incentivados, Pará e Mato Grosso concentravam, juntos, quase dois terços²⁷.

No Grupo I os destaques maiores, entre as regiões que aumentaram sua participação, são para São Paulo (48,7% para 53,1%) e Centro-Oeste (0,9% para 1,3%). O caso de São Paulo seria "atípico" se em condições de um processo de industrialização "normal" e não retardatório, como o brasileiro, além do fato de que este país tem dimensões continentais e a indústria não se concentra — como na maioria dos países latino-americanos — em reduzido número de localidades. No Brasil, é necessário lembrar, se tomarmos as três principais regiões industriais (São Paulo, Guanabara e Rio de Janeiro), nelas se concentram 73,7% da produção industrial e, portanto, pouco mais de um quarto dessa produção está distribuída entre os outros estados e territórios. Fossem "normais" as condições de industrialização, seria de esperar que com seu avanço, diminuísse o grau de concentração da produção dos chamados setores "leves", principalmente o de bens de consumo não durável²⁸. O caso do Centro-Oeste tem explicação no fato de que sua fronteira agrícola foi aberta nos últimos vinte anos, o que propiciou extraordinária expansão da indústria de produtos alimentares. Embora as perdas de posição tenham sido pequenas, destacaram-se o Nordeste (10,3% para

(26) Cf. Goodman e Albuquerque, 1974, pgs. 280-287. A partir do IV Plano Diretor da Sudene, a legislação foi modificada estabelecendo-se que a participação mínima de cada estado nordestino no programa de incentivos deveria ser de 5% dos recursos disponíveis e que "a participação de cada estado... será tanto maior quanto menos desenvolvida (for) a região". Cf. Ministério do Interior, SUDENE, 1969, pg. 154.

(27) Ver Apêndice Estatístico.

(28) Essa problemática será tratada no Capítulo V.

8,4%), Guanabara (13,1% para 12,3%) e Rio Grande do Sul (8,8% para 7,5%).

Foi distinta a situação no Grupo II. Entre os maiores perdedores de posições figuravam Rio de Janeiro (11,5% para 8,9%) e Guanabara (8,2% para 7,4%). Além de São Paulo (52,0% para 53,2%) aumentaram sua participação, com significação maior, Minas Gerais, Espírito Santo e Santa Catarina, ao passo que Maranhão e Piauí, Pernambuco, Paraná e Centro-Oeste tiveram pequenos aumentos em suas participações.

No Grupo III apenas Maranhão e Piauí, de pequeno nível de produção, e São Paulo (82,0% para 75,6%) perdem posição, aumentando a de todas as demais regiões. Nordeste (0,6% para 1,5%), Minas Gerais (1,4% para 2,9%) e Rio Grande do Sul (2,8% para 4,4%) foram os de mais intensa concentração relativa, destacando-se ainda leve "recuperação" da Guanabara. Sem querer negar a importância dessa dispersão regional do Grupo III, lembro que São Paulo concentrava ainda três quartos dessa produção e que não se notavam perspectivas para que ocorresse "desconcentração" de maior amplitude na década seguinte (1970-1980).

A nível dos ramos, a concentração de São Paulo havia aumentado ainda mais: em 1970 concentrava mais de 50% da produção nacional em quinze ramos e em outros três mais de 40%. Os níveis relativos permaneceram elevados nos ramos que compõem o Grupo III e no de borracha, e é interessante destacar que em três dos mais tradicionais (têxtil, farmacêutico e perfumaria, sabões e velas) a concentração superava a marca de 60%, o que também se dava em papel e matérias plásticas.

Dentre os vinte e um ramos a concentração de São Paulo aumentou em nove deles, dos quais seis eram produtores de bens de consumo não durável e os demais de bens intermediários. Os aumentos mais significativos se deram na metalúrgica (43% para 53%), farmacêutica (51% para 66%), perfumaria, sabões e velas (48% para 68%) e matérias plásticas (51% para 68%). Entre os ramos em que São Paulo perdeu posição relativa cabe destacar o da mecânica (78% para 68%) e o da química (65% para 54%).

A mecânica teve grande expansão em todas as regiões, como se pode constatar pelo grande número de estabelecimentos que se instalaram na periferia: tinha 1.692 estabelecimentos em 1955 e passaria a 6.744 em 1970; a região Centro-Oeste, que tinha apenas um estabelecimento, passou a 192; o Nordeste, que tinha 36, passou

a ter 666 e Minas Gerais, que tinha 69, passou a contar com 517. No caso da química, parte substancial dessa “desconcentração” foi causada pela implantação e expansão das refinarias estatais de petróleo localizadas na periferia. O espraiamento a que me referi, sobre a mecânica, também ocorreu com igual intensidade no ramo de material elétrico e de comunicações: seus estabelecimentos passaram de 982 para 3.155; no Centro-Oeste, que tinha apenas um, passaram a existir 75; no Nordeste, que tinha 13, aumentaram para 311, ocorrendo o mesmo fenômeno na maior parte da periferia.

Situação distinta ocorreu com alguns ramos que, por localização de recursos naturais e de base primária de produção ou por força de centralização do capital e crescente monopolização, restringiram fortemente a expansão de seus estabelecimentos (como farmacêutica, que passa de 504 para 522) ou promoveram sua redução, como é o caso de couros e peles (2.350 para 2.032), perfumaria (1.071 para 1.060) e fumo (278 para 144). Isto acirrou a concentração espacial: no caso de couros e peles, nas regiões Norte, Minas Gerais, Rio de Janeiro, São Paulo, Paraná e Rio Grande do Sul diminuiu sensivelmente o número de estabelecimentos; na farmacêutica, diminuem os estabelecimentos no Nordeste, Minas Gerais, Rio de Janeiro e Guanabara; em perfumarias, sabões e velas, diminuem nas regiões Norte, Nordeste, Guanabara e Santa Catarina. No ramo do fumo, passam, na região Norte, de 12 para 5 estabelecimentos; no Nordeste, de 156 para 41 — desaparecendo totalmente nos estados do Piauí, Alagoas e Rio Grande do Norte, e diminuindo fortemente na Bahia —; na Guanabara, de 6 para 5; em São Paulo, de 19 para 10 e no Rio Grande do Sul, de 57 para 48. O fenômeno, no caso de farmacêutica, perfumaria e fumo, tem inequívoca vinculação com processo de monopolização, eliminando produtos competitivos regionais (a liquidação de várias marcas regionais de cigarros, por exemplo, dando lugar a “marcas nacionais e internacionais”). Dessa forma, pequenas produções espacialmente localizadas foram liquidadas e isto se deu inclusive em São Paulo. Já no caso da indústria mecânica e do material elétrico, houve expressivo aumento de pequenos e médios estabelecimentos modernos, em decorrência dos efeitos dos grandes projetos governamentais e da enorme expansão automobilística do país na década de 1960.

Vejam os dados que ilustram a concentração industrial de São Paulo a nível dos principais produtos, para o ano de 1969.

TABELA 7
Indústria de transformação:
Concentração de São Paulo a nível de ramos
(%VTISP/VTIBrasil)

RAMOS INDUSTRIAIS	1919	1939	1949	1959	1970
1. Minerais não metálicos	55,6	44,6	50,8	50,5	49,9
2. Metalúrgica	48,5	34,2	49,5	43,4	52,7
3. Mecânica		69,7	70,4	78,5	68,5
4. Mat. Elet. Comunicação	—	60,2	78,8	80,1	78,9
5. Mat. Transporte	48,8	85,4	70,8	86,6	81,1
6. Madeira	21,8	23,4	27,0	20,5	18,8
7. Mobiliário	26,7	41,0	49,3	58,7	54,9
8. Papel e Papelão	29,1	39,4	55,7	60,7	65,2
9. Borracha		35,5	84,0	86,7	83,9
10. Química	29,1	44,3	70,5	64,8	54,1
11. Prod. Farmac. Medicinais			46,6	50,6	66,4
12. Prod. Perf. Sabões e Velas	—	...	37,0	47,8	68,3
13. Prod. de Mat. Plásticas			85,0	51,3	68,3
14. Couros e Peles	32,2	29,4	31,5	29,7	27,9
15. Têxtil	38,6	51,2	55,3	57,0	61,7
16. Vestuário e Calçados	41,0	44,0	48,2	54,6	56,7
17. Prod. Alimentares	26,9	25,1	35,3	40,7	44,0
18. Bebidas			38,7	41,2	46,5
19. Fumo	...	37,5	33,6	39,9	36,5
20. Editorial e Gráfica			41,6	50,4	52,5
21. Diversas	47,2	50,2	57,9	73,4	70,5
22. Total	33,8	40,7	48,9	55,5	58,1

Fonte (dados brutos): Censos Industriais.

(—) Dados inexistentes.

(...) Dados desconhecidos.

VTI: Valor de Transformação Industrial.

de alguns ramos de menor concentração em São Paulo. No ramo da madeira, que São Paulo concentra apenas 19% da produção nacional, três estabelecimentos sediados em São Paulo, representando 50% do total nacional dos estabelecimentos produtores de “chapas prensadas de fibra de madeira,” tinham produção equivalente a 93,6% do total nacional. No de minerais não metálicos, nove estabelecimentos paulistas produziam 92% da louça sanitária do país; cinco estabelecimentos produziam 100% do vidro plano e outros quatro eram responsáveis por 100% do fabrico de vidro de segurança. Na metalúrgica, poucos estabelecimentos eram responsáveis por 73% da produção de “fundições de aço ao carbono”; 65% de “fundidos de aço especial”; 97% de “produtos de bronze” e 93% de “alumínio laminado”. No do mobiliário, poucos estabelecimentos, representando cerca de 40% do total nacional, produziam 85% dos “armários de metal”; 64% de “colchões de mola” e 83% de “persianas”. Na química, também poucos estabelecimentos eram responsáveis por 66% do refino de óleo de algodão, por mais de 95% do refino de óleo de amendoim e de milho. Na indústria de alimentos, apenas 3,1% dos estabelecimentos fabricantes de biscoitos produziam cerca de 45% do total nacional; quatro estabelecimentos produziam 79% da margarina fabricada no país e dois respondiam por 93% da produção de gorduras compostas. No ramo de bebidas, um estabelecimento produzia 45% do suco de uva nacional, enquanto 18% das cervejarias sediadas em São Paulo produziam o equivalente a 45% da cerveja fabricada no Brasil. Em aguardente de cana, 16% dos estabelecimentos concentravam 56% da produção nacional (Ver tabela 32 no Apêndice Estatístico).

A análise do censo de 1970 a quatro dígitos — quando os vinte e um ramos são desagregados em 379 setores — permite uma visão ainda mais clara do fenômeno ao indagar a localização espacial dos quatro maiores estabelecimentos industriais de cada um daqueles setores (tabela 8).

Na indústria extrativa mineral, dada a menor dotação de tais recursos naturais em São Paulo, não é de estranhar que nos 13 setores em que é desagregada seja baixa a presença, em São Paulo, dos maiores estabelecimentos nacionais. Ainda assim, em dois setores localizavam-se em São Paulo três dos quatro maiores estabelecimentos de cada um desses setores e, em três outros setores,

TABELA 8

ESTABELECIDAMENTOS INDUSTRIAIS LOCALIZADOS NO ESTADO DE SÃO PAULO, QUE FIGURAM ENTRE OS 4 MAIORES DO BRASIL, SEGUNDO RAMOS E SETORES (1970)

RAMOS	Nº de setoras existentes no ramo	Dos 4 maiores estabelecimentos do Brasil, estão localizados em São Paulo os seguintes, distribuídos pelo nº de setores assinalado:				nenhum
		todos os 4	3 dos 4	2 dos 4	1 dos 4	
1. EXTRAÇÃO MINERAL	13	—	2	—	3	8
2. IND. TRANSFORMAÇÃO	379	92	110	97	55	25
Minerais não metálicos	28	11	7	4	6	—
Metalúrgica	35	9	11	5	10	—
Mecânica	23	11	3	6	2	1
Mat. Eler. Comunicações	26	10	8	4	2	1
Mat. Transporte	17	6	2	6	2	2
Madeira	21	—	6	5	4	6
Mobiliário	11	3	1	6	1	—
Papel e Papelão	16	3	8	3	2	2
Borracha	13	4	6	2	—	1
Couro e Peles	8	—	1	3	4	—
Química	23	4	7	9	2	1
Farmacêutica	2	—	1	1	—	—
Perf. Sabão e Velas	5	—	3	1	1	—
Prod. de Mat. Plástica	12	2	7	3	—	—
Têxtil	29	8	10	5	4	2
Vestuário e Calçado	17	4	3	4	6	—
Produtos Alimentares	39	9	11	11	5	3
Bebidas	12	2	2	5	3	—
Fumo	3	—	—	1	—	2
Editorial e Gráfica	12	3	4	4	—	1
Diversas	28	4	9	9	3	3
3. TOTAL (1 + 2)	392	92	112	97	58	33

Fonte: dados brutos gentilmente cedidos pela Pesquisa de Estrutura Industrial realizada pela FINEP, com base em tabulação especial do IBGE, para o Censo Industrial de 1970.

estava localizado em São Paulo um dos quatro maiores estabelecimentos de cada um desses três setores ²⁹.

Na indústria de transformação, em apenas 25 de seus 379 setores produtivos não estavam localizados nenhum dos quatro maiores estabelecimentos: em 16 deles, essa ausência é justificável, pois se tratam de setores produtivos diretamente (ou quase) ligados à base primária de produção, tais como beneficiamento de borracha, de fumo, serrarias, pasta mecânica para papel, ceras vegetais, etc., ou ligados a uma base regionalizada de produção, tal como a juta amazônica, as redes domésticas nordestinas ou os charutos baianos.

Somados os 92 setores em que os quatro maiores estabelecimentos se encontram em São Paulo com os 110 setores em que três dos quatro maiores se encontram em São Paulo, isto representaria 53% do total de setores industriais em que São Paulo teria controle oligopólico de oferta desses produtos. Cabe lembrar que em vários setores produtivos encontram-se grandes estabelecimentos, situados entre os quatro maiores que, embora não sejam sediados em São Paulo, constituem filiais de empresas sediadas em São Paulo, aumentando assim o controle oligopólico a partir da indústria paulista ³⁰. Cabe ainda assinalar que em alguns setores, no resto do país, boa parte dos quatro maiores são empresas estatais, como é o caso de petróleo e siderurgia.

Concluindo, este corte a nível de estabelecimentos elucida a outra face desse processo concentrador: a de que, além do caráter concentrador espacial, caminha junto dele, de uma forma quase umbelical, a concentração a nível de empresa. É lamentável que não se possa reconstituir uma série histórica dessa concentração a

(29) Tomada essa indústria como exemplo (ver tabela 8), é fácil deduzir que dos seus 52 maiores estabelecimentos (quatro maiores de cada um dos 13 setores), localizavam-se nove em São Paulo, sendo seis em dois setores em que São Paulo detinha apenas três dos quatro maiores e três em três setores em que São Paulo detinha apenas um dos quatro maiores.

(30) Este tópico trata exclusivamente da concentração que se manifesta pela localização industrial nas diversas regiões, sem discutir, por exemplo, que proporção da indústria localizada no Nordeste pertence a capitais locais, e sem indagar, por outro lado, que proporção das indústrias regionais são de propriedade de capitais originários a partir de São Paulo.

nível de empresa, para que se pudesse analisá-la concomitantemente com o desenrolar do processo de concentração espacial³¹

2.3. Confronto entre as dimensões relativas da indústria paulista e do resto do país

Para finalizar esta análise tento dar uma idéia um pouco mais concreta sobre a real significação das participações das indústrias de cada região no total do país, bem como da dimensão específica de cada uma delas, fazendo dois confrontos temporais. O primeiro mostra a significação quantitativa da indústria de cada região num determinado ano censitário comparada com a de São Paulo em anos censitários anteriores. Com isso, temos uma visão mais clara do porte real da indústria de cada região. O segundo toma o mesmo período (1919-1970) e compara o porte industrial relativo de cada região com sua participação relativa na população total e na população urbana. Embora reconheça que esta não seja uma medida satisfatória, ela nos pode dizer algo sobre a defasagem da participação industrial da região em relação à sua participação demográfica.

Vejamos o primeiro, examinando, de início, o conjunto da indústria de transformação. É necessário advertir que as comparações dos valores de transformação industrial foram feitas em bases reais, isto é, a preços de 1939³².

Nenhum estado ou região do país apresentou, em 1970, nível de produção superior ou igual ao produzido por São Paulo, tanto no ano de 1970 como no de 1959. A Guanabara fora o único estado a produzir, em 1970, valor superior ao que São Paulo produzira há 21 anos, isto é, em 1949; assim mesmo, essa produção fora apenas 10% superior à paulista de 1949 (ver Apêndice Estatístico).

Feito o confronto com a produção paulista de 1939, o único estado ou região a superar essa marca seria novamente a Guanabara (30% acima da paulista), porém somente em 1959. Confron-

(31) Essa reconstrução exigiria a possibilidade do IBGE dispor das listas que permitissem a identificação de cada estabelecimento, para os censos industriais de 1919 a 1959 e que, ainda assim, se dispusesse a fazer tabulações especiais desses censos. Ainda, restaria o trabalho de reconstrução da "vida jurídica" das principais empresas, nas Juntas Comerciais de cada unidade federada.

(32) Para o deflator, ver Apêndice Estatístico.

tada com os níveis produzidos em 1970, aquela marca paulista de 1939 só seria superada pela Guanabara, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Rio Grande do Sul e Nordeste, sem que nenhum estado nordestino, isoladamente, a superasse. Desses estados, a Guanabara apresentava, em 1970, produção 2,7 vezes superior à paulista de 1939, enquanto que os demais apontados tinham cifras em torno de 1,7 vezes a paulista.

Os níveis produzidos por São Paulo em 1919 só seriam superados, em 1939, pela Guanabara (1,9 vezes) e o Nordeste apresentaria, nesse ano, produção equivalente à paulista de 1919. Em 1939 o agregado "Brasil exclusive São Paulo" teria nível de produção 5,6 vezes maior do que o verificado em São Paulo em 1919, porém, naquele ano, São Paulo multiplicava por 3,8 vezes sua produção de 1919.

O esforço de guerra possibilitou que outros estados e regiões produzissem, em 1949, cifras superiores às de São Paulo de 1919: além da Guanabara e do Nordeste, também o Rio de Janeiro, Minas Gerais e Rio Grande do Sul superaram aquela marca. Dos níveis produzidos pelos outros estados e regiões em 1959 apenas o do Centro-Oeste, do Espírito Santo, do Norte e do Nordeste (com exclusão de Pernambuco), eram ainda inferiores ao produzido por São Paulo em 1919: os níveis produzidos em 1970 apenas excluíam, dessa lista de 1959, o estado da Bahia, mantendo os demais em níveis ainda inferiores aos de São Paulo de 1919.

Em suma, dentre as outras 26 unidades da federação, apenas oito produziam em 1970 níveis superiores aos que São Paulo apresentara em 1919. Isto constitui fato óbvio demais para que se possa concluir pela pequena dimensão da indústria da maior parte das unidades federadas, o que implica na necessidade de maior reflexão sobre supostas políticas de descentralização industrial como objetivo de desenvolvimento regional.

No Grupo I, nenhuma unidade federada, em 1970, havia atingido os níveis produzidos por São Paulo, tanto nesse ano como nos de 1959 e de 1949. O estado que mais se aproximou foi o da Guanabara: sua produção de 1970 equivalia a 49% da produção paulista de 1959 e a 98% da de 1949. Tomado o agregado "Brasil exclusive São Paulo", sua produção em 1970 era igual a 88% da produção paulista do mesmo ano e 3,7 vezes o nível paulista de 1949.

Os níveis produzidos por São Paulo em 1939 não haviam sido suplantados por nenhum estado em 1949, tendo sido ligeiramente superados somente pela Guanabara (1,2 vezes) em 1959 e, em 1970, também por Minas Gerais (1,1 vezes), Rio Grande do Sul (1,3 vezes) e Nordeste (1,5 vezes), sem que nenhum estado nordestino, isoladamente, tivesse superado São Paulo.

A produção paulista de 1919 entretanto já havia sido superada em 1939 pela Guanabara (1,9 vezes) e Nordeste (1,2 vezes); em 1949, o agregado "Brasil exclusive São Paulo" apresentava nível nove vezes superior ao paulista de 1919 e também Minas Gerais (1,1 vezes), Rio Grande do Sul (1,4 vezes) e Pernambuco superavam a marca paulista; em 1959, essa marca era também superada pelo Rio de Janeiro (1,5 vezes) e Paraná; mas, ainda em 1970, todas as unidades da região Norte e do Centro-Oeste, o Espírito Santo e o Nordeste (exclusive Pernambuco) não haviam ainda superado a marca de São Paulo do ano de 1919.

A situação da periferia nacional foi melhor no Grupo II. Em 1939 a Guanabara, Minas Gerais e Rio Grande do Sul já atingiam a pequena marca paulista de 1919. O esforço desenvolvido durante a Segunda Guerra Mundial fez com que, em 1949, também o Rio de Janeiro, Paraná e a região Nordeste superassem a cifra paulista de 1919, mas enquanto a Guanabara apresentava uma produção três vezes superior à de São Paulo de 1919, Rio de Janeiro, Minas Gerais e Rio Grande do Sul haviam duplicado aquela cifra e o Paraná e o Nordeste registravam, respectivamente, produção 20% e 10% superiores à de São Paulo. Com o Programa de Metas, em 1959 também Santa Catarina passava a integrar esse rol, acompanhada de Pernambuco e Bahia, únicos estados nordestinos a superar, a partir de 1959, a produção paulista de 1919. Em 1970 esse grupo era acrescido da região Centro-Oeste e do Espírito Santo.

Os níveis produzidos por São Paulo em 1939 só seriam superados em 1959 pela Guanabara, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Rio Grande do Sul e pelo Nordeste e, em 1970, também pelo Paraná e Santa Catarina. A produção registrada em São Paulo em 1949 só seria superada, em 1970, por Minas Gerais e Rio de Janeiro, que atingiram cifras cerca de 10% acima do nível paulista de 1939. Os níveis produzidos por São Paulo tanto em 1959 como em 1970 não foram superados, até 1970, sendo que nesse ano, os níveis produzidos por Minas Gerais, Rio de Janeiro e Guana-

bara equivaliam cada um deles a cerca de 15% da produção paulista do mesmo ano.

Para o Grupo III, os baixos níveis da produção paulista de 1919 facilitariam sua superação por elevado número de regiões: em 1939, pela Guanabara; em 1949, pelo Rio de Janeiro (3,0 vezes), quando São Paulo já apresentava produção 35 vezes superior à sua marca de 1919; em 1959, também Minas Gerais, Rio Grande do Sul, Paraná, Santa Catarina e a região Nordeste ultrapassavam aquela cifra e, em 1970, Pernambuco, Bahia, Centro-Oeste, Norte e, nesta região, também o estado do Amazonas.

Os níveis paulistas de 1939 já eram pouco mais significativos e só em 1959 foram superados, pela Guanabara. Em 1970, também o Rio de Janeiro, Minas Gerais e Rio Grande do Sul ultrapassavam a produção paulista de 1939. Somente em 1970 é que a produção de São Paulo de 1949 foi superada, pela Guanabara (98% maior), e os estados que mais se aproximaram daquele nível paulista foram o Rio de Janeiro e Rio Grande do Sul. Os níveis paulistas de 1959 e de 1970 não foram superados e os que mais se aproximaram, em 1970, da produção paulista desse ano, foram a Guanabara, com nível equivalente a 11,5% da produção paulista, o Rio de Janeiro e Rio Grande do Sul, com cerca de 6% e Minas Gerais, com menos de 4%.

Essas observações mostram que a maior parte da periferia nacional conta ainda com estreita base industrial, não oferecendo, em termos de mercados localizados, relações de interdependência estrutural mais amplas. Com isto, os chamados "efeitos de encaqueamento" interindustrial pouco se refletem na própria periferia: é baixa a demanda intermediária e de bens de capital, por produtos locais, assim como o mercado local é pequeno para determinados produtos fabricados na região.

No caso do Nordeste, para os projetos aprovados até 1970, apenas 40,2% do total das compras intermediárias programadas nesses projetos tinha origem produtiva na própria região; 10,5% eram provenientes do exterior e o restante das demais regiões do país³³. Situam-se entre os chamados ramos "dinâmicos" — os que

(33) Cf. Goodman e Albuquerque, 1974, pgs. 295-312, advertiam que, por trabalharem com uma série de projetos de 1960 a 1970, e com informações de projetos, é possível que esses dados subestimassem a demanda local, pelo fato de que somente os projetos mais recentes poderiam ter

mais cresceram no Nordeste durante a última década — os maiores coeficientes de importação de insumos de fora da região: material elétrico, com 89%, metalúrgica, com 71%, material de transporte, com 79% e material plástico, com 83%. Tomado o período 1960-1978, para o total de projetos aprovados, da produção total programada, 42% teria como destino o mercado nordestino, 15% o exterior e 43% o mercado nacional, sendo que para São Paulo seria enviado cerca de um quarto da produção³⁴.

Além disso, a moderna industrialização nordestina — e também a amazônica — tem pequena ligação com a base primária local, salvo no que se refere a alguns produtos minerais mais especificamente localizados, como se pode destacar no caso do petróleo³⁵. Daí também resultar fraco encadeamento intersetorial “para trás”, pouco dinamizando essa economia.

Mais uma ilustração dessa baixa densidade industrial periférica pode ser vista pela Tabela 9: apesar do alto ritmo de crescimento industrial verificado na periferia nacional, sua indústria foi, cada vez mais, afastando-se do peso relativo de sua população total e principalmente da urbana. Com efeito, a relação numérica entre a participação percentual da produção industrial de cada região no total do país e sua participação no contingente demográfico nacional (total ou urbano) é declinante para a maior parte dos estados do país. Relacionada a produção industrial com a população total, o resultado só é crescente para São Paulo (1,1 para 3,1), Minas Gerais (0,2 para 0,5) e Espírito Santo (0,1 para 0,3), tomados os anos extremos de 1907 e 1970. Note-se, nos casos desses dois últimos estados que seus coeficientes são, contudo, bem inferiores à unidade. Relacionada com a população urbana, além de São Paulo (1,4 para 2,1) apresentam coeficientes crescentes, entre 1919 e 1970: Minas Gerais (0,4 para 0,6), Centro-Oeste, por suas altíssimas taxas de crescimento decorrentes de sua pe-

melhor conhecimento da oferta regional de bens intermediários. Entretanto, a autora citada na nota seguinte, trabalhando com uma série atualizada (até 1978), não só confirma o baixo encadeamento local como ainda apresenta coeficientes mais altos de importações de insumos.

(34) Cf. Araújo, 1979, pgs. 10-14. Ver também Jatobá, 1977 e Azevedo, 1975.

(35) Alguns desses aspectos negativos da industrialização nordestina já haviam sido apontados por Castro (1971) em seu ensaio *O desenvolvimento recente do Nordeste*.

TABELA 9

INDICADORES DE TENDÊNCIAS DE CONCENTRAÇÃO DA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO: RELAÇÃO DAS PARTICIPAÇÕES NA PRODUÇÃO INDUSTRIAL E NA POPULAÇÃO TOTAL E URBANA (a)

REGIÕES	I - Concentração Indústria/População Total					II - Concentração Indústria/População Urbana					
	1907	1919	1939	1949	1959	1970	1919b	1939	1949	1959	1970
	N	1,048	0,340	0,310	0,197	0,245	0,211	0,500	0,344	0,226	0,290
NE	0,438	0,349	0,311	0,266	0,218	0,190	0,489	0,416	0,364	0,287	0,254
MA, PI	0,224	0,186	0,060	0,059	0,057	0,048	0,375	0,125	0,125	0,130	0,097
PE	1,080	0,597	0,844	0,688	0,446	0,388	0,689	0,902	0,726	0,448	0,398
BA	0,287	0,294	0,147	0,140	0,201	0,191	0,438	0,192	0,194	0,261	0,260
Outros	0,327	0,323	0,264	0,226	0,191	0,156	0,433	0,356	0,310	0,245	0,206
MG	0,219	0,291	0,457	0,441	0,413	0,524	0,427	0,572	0,532	0,468	0,555
ES	0,062	0,324	0,156	0,264	0,132	0,273	0,417	0,250	0,454	0,231	0,338
RJ	1,433	1,218	1,228	1,448	1,503	1,138	1,148	1,018	1,103	1,108	0,825
GB	7,685	5,714	4,696	3,057	2,210	2,125	1,831	1,702	1,138	1,020	1,190
RJ + GB	4,103	3,134	2,922	2,267	1,852	1,604	1,616	1,484	1,127	1,059	1,021
SP	1,151	2,253	2,332	2,780	3,042	3,052	1,374	1,650	1,910	2,180	2,124
SUL	1,831	1,525	0,985	0,875	0,740	0,676	1,431	1,114	1,073	0,886	0,855
PR	2,219	1,585	0,777	0,703	0,527	0,414	1,463	0,990	1,025	0,762	0,640
SC	0,955	0,885	0,738	0,800	0,725	0,824	0,980	1,055	1,263	0,995	1,075
RS	1,974	1,470	1,128	0,985	0,908	0,885	1,304	1,133	1,040	0,917	0,930
C.O.	0,410	0,141	0,116	0,155	0,152	0,145	0,143	0,143	0,227	0,181	0,169
Brasil - SP	0,976	0,779	0,719	0,620	0,543	0,516	0,878	0,788	0,687	0,596	0,575
Brasil	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000

Fonte: (Dados Brutos) Censos Industriais e Demográficos; Pop. 1907: Anuário Estat. do Brasil 1939/1940.

$$(a) \frac{VTI_i}{\sum VTI_i} \times \frac{\sum P}{P_i}$$

VTI = Valor de transformação industrial (\sum = Brasil); (i = região i); P = população (total, em i; urbana em II)

(b) Para 1919, não se dispõem de dados de população urbana. Utilizou-se a mesma ponderação de 1939, o que implica pequena subestimação do índice (em 1919) nas regiões relativamente menos urbanizadas em 1919 do que em 1939 (por exemplo, PR, SC, C.O. possivelmente).

quena base industrial e Santa Catarina (1,0 para 1,1). Em síntese, também com coeficientes superiores à unidade, no relacionamento com a população urbana, em 1970 apresentavam-se apenas Guanabara, Santa Catarina e, ligeiramente abaixo da unidade, o Rio Grande do Sul.

CAPÍTULO IV

EMPREGO, PRODUTIVIDADE, SALÁRIO-PRODUTO E EXCEDENTE ¹

A análise específica sobre cada segmento industrial em cada região requer tabulações especiais do censo, muitas vezes a seis dígitos. Como isto revelaria informações individuais que identificariam determinados estabelecimentos (e empresas) o sigilo estatístico, não raro, impede a elaboração dessas tabulações.

Assim, limito-me a operar informações censitárias a dois dígitos e, sempre que possível e necessário, investigando-as a quatro ou mais dígitos ou socorrendo-me de outras fontes ². A análise será

(1) Salvo indicação expressa no texto ou nas tabelas, estas variáveis tem o seguinte significado: emprego: número de operários ocupados; produtividade: valor de transformação industrial (VTI) por operário; salário-produto: salário médio por operário, deflacionado pela ótica dos custos de produção e não pela do custo de vida; excedente: VTI *menos* salários dos operários. Ver Apêndice Estatístico.

(2) Utilizo ao longo deste capítulo o citado trabalho de Gonçalves (1978) e também sua tese doutoral (1976), ambos operando a estrutura industrial regional (o primeiro) e a brasileira (o segundo) a mais de quatro dígitos. Usei ainda outras fontes primárias e secundárias, além de minhas próprias incursões aos censos industriais. O trabalho de Boisier, Smolka e Barros (1972) constitui investigação pioneira nesse tema. Trata-se de pesquisa elaborada com os dados da "Produção Industrial" do IBGE, operando a dois dígitos com os 21 ramos industriais, segundo as unidades federadas do Brasil, no período 1967 a 1969, por oito cortes de tamanhos urbanos. O objetivo também foi o de investigar o emprego, a produtividade, o salário e o excedente. Não pude utilizar esses dados, uma vez que

circunscrita às principais alterações que se verificaram nas variáveis que anunciam este capítulo. A descrição desse movimento obedecerá a mesma seqüência aplicada ao capítulo anterior.

1. Principais modificações durante a industrialização “restringida”

Recuperada a economia após a “Crise de 29” e acelerada a industrialização, a questão do emprego não constituiria problema de importância maior: o emprego urbano crescera à taxa média anual de 2,9% entre 1920 e 1940 e de 3,3% entre 1940 e 1950. São Paulo, naqueles mesmos períodos, apresentaria taxas de 4,5% e 4,8%. O crescimento médio anual da população total do Brasil passava de 1,5% para 2,3% naqueles períodos e, em São Paulo, de 2,3% para 2,4%. A população urbana que só se pode calcular a partir de 1940 — cresceu anualmente, entre 1940 e 1950, de 3,8% no Brasil e de 4,3% em São Paulo, anunciando a forte expansão urbana que o país sofreria a partir daquele momento.

Em que pesem as controvertidas cifras censitárias do emprego agrícola, ele parece ter crescido, para o Brasil, a pouco mais de 1,5% anual, entre 1920 e 1950, taxa aparentemente maior, até 1940, que a da expansão da população rural³. Em síntese, no período 1920-1940, o emprego rural crescia a ritmo maior que os das populações rural e total, para o Brasil e para São Paulo; o urbano, pelo que se pode inferir, também teria taxa de crescimento superior ao da população total e próxima à da urbana.

Entretanto, aquela diferença observada no período 1920-1940 entre taxa de ocupação e taxa de crescimento populacional parece ter diminuído ou mesmo mudado de sentido. O emprego urbano, entre 1940 e 1950, para o Brasil, cresceu anualmente a 3,3% enquanto a população urbana crescia a 3,8%; para São Paulo, tais

trabalho com os censos industriais e essa pesquisa operou com amostra que abarcou cerca de 85 a 90 por cento do valor da produção industrial do Brasil.

(3) As cifras sobre emprego, deduzidas dos censos demográficos, foram gentilmente cedidas pela equipe da pesquisa sobre Mercado de Trabalho, do DEPE/UNICAMP, para os anos posteriores a 1940. Para 1920 e 1940 a fonte é Villela e Suzigan, 1973, pgs. 94 e 291.

cifras foram de 4,8% e 4,3%, respectivamente, aqui ainda permanecendo aparente folga. A população rural tinha pequeno crescimento (0,8% ao ano para São Paulo e 1,5% para o Brasil) mas as cifras do aumento do emprego rural, se corretas, reduziram-se fortemente: negativas para São Paulo, e cerca de 0,5% anual para o Brasil. Isto significaria, para o Brasil, crescimento do emprego total à taxa de 1,5% e da população total a 2,3%, mostrando para o futuro a nova questão nacional: a do desemprego aberto e disfarçado. Para São Paulo, o emprego cresceu a 2,2% e a população a 2,4%, sendo menor, portanto, o problema.

O período mais recente confirmaria aquele prenúncio. Nas décadas de 1950-1960 e de 1960-1970 o emprego urbano, com ritmo acelerado pelos serviços e pela construção civil, cresceu no Brasil às médias anuais de 3,7% e 4,8%, enquanto a população urbana cresceu de 5,3% e 5,1%, e em São Paulo, o emprego urbano cresceu 4,2% e 5,2% e a população urbana a 5,3% e 5,9%. No setor rural as taxas de emprego e da população revelavam aparente equilíbrio. Aparente, em razão de que suas semelhanças eram dadas por outra variável de ajuste, as migrações internas, que aumentaram muito na última década.

Vejamos o comportamento específico daquelas variáveis e relações no movimento de expansão da indústria de transformação.

Para boa parte das regiões brasileiras, neste período de análise, não se pode tirar maiores conclusões sobre "médias" salariais ou de produtividade em ramos ou setores industriais, dados seus reduzidos volumes de produção, como é o caso do Norte, Maranhão-Piauí, Espírito Santo e Centro-Oeste. Qualquer implantação de uma fábrica de certo porte, em determinados ramos, pode alterar significativamente os níveis daquelas variáveis nessas regiões. Para outras, como o Paraná, Santa Catarina e "Demais" estados nordestinos, esse problema seria mais afetado nos Grupos II e III do que no I. Para a questão do emprego, no total da indústria penso que o menor volume de produção não prejudica as análises de sua tendência.

Examinemos a primeira fração deste período, a de 1919-1939.

O emprego de operários cresceu à taxa média anual de 4,2% para o Brasil; a produtividade média crescia apenas 1,5%, enquanto o *salário-produto* apresentava baixo crescimento (0,5%), que permitiu um aumento do excedente por operário à média de 1,8%. A indústria tinha grande capacidade ociosa, e portanto sua expan-

são teria que resultar em alto grau de aumento do emprego de pessoal ligado à produção, dado que nesse período não teriam ocorrido importantes modificações tecnológicas nos principais ramos produtores de bens de consumo não durável. Lembremos que as importações de novos equipamentos haviam sido reduzidas, inclusive por força de lei, durante grande parte da década de 1930.

Os baixos preços decorrentes da “Crise de 29” e a questão acima apontada — da tecnologia e modernidade do equipamento — certamente influíram nos baixos níveis de crescimento da produtividade econômica. Os pesados fluxos migratórios para o sul do país, que se processam de maneira marcante a partir de 1925 — sumamente engrossados pelas secas do Nordeste de 1931/32 — e a crise agrícola que se manifestara para os principais produtos de exportação, se encarregariam de pressionar a taxa de salários para baixo.

A tabela 10 resume esses fatos. Observe-se a grande semelhança entre as regiões confirmando o baixo incremento da produtividade e do salário-produto, salvo para a produtividade da Guanabara, explicada na própria tabela.

Para o emprego, o período foi bastante promissor. Minas Gerais foi a única região a suplantare o ritmo do emprego que se verificou em São Paulo. Ainda assim, Santa Catarina, Centro-Oeste e Brasil mais que triplicam seu nível observado em 1919; Pernambuco, Guanabara, Rio Grande do Sul e “Brasil exclusivo São Paulo” multiplicam-no por mais de duas vezes e meia; Norte, Nordeste, “Demais” estados nordestinos, Rio de Janeiro e Paraná duplicam-no; apenas Maranhão-Piauí, Bahia e Espírito Santo apresentaram menor crescimento ⁴. Foram poucas as alterações na estrutura setorial do emprego: o aumento relativo da ocupação do Grupo II, em detrimento do Grupo I em Minas Gerais (expansão metalúrgica) e no Espírito Santo (expansão madeireira) e o do Grupo III, em São Paulo, na Guanabara e no Rio de Janeiro (Ver tabela 5 no capítulo anterior).

Os desníveis regionais de produtividade, ressalvados os problemas estatísticos citados, não eram tão acentuados entre as principais regiões industriais (Minas Gerais, São Paulo, Rio de Janeiro, Guanabara e Rio Grande do Sul) em 1919, demarcando porém, a

(4) Taxas deduzidas da tabela 30 do Apêndice Estatístico.

TABELA 10

Indústria de Transformação: taxas médias anuais de crescimento real do emprego, produtividade, salário-produto e excedente (%) 1919-1949

	Emprego de operários		Produtividade por operário		Salário-produto por operário		Excedente por operário	
	1919/ 1939	1939/ 1949	1919/ 1939	1939/ 1949	1919/ 1939	1939/ 1949	1919/ 1939	1939/ 1949
NE	2,9	4,1	0,8	1,7	-0,2	2,8	1,1	1,4
MG	5,8	4,1	1,5	2,1	2,0	1,1	1,4	2,4
GB	2,5	3,8	3,1 (a)	0,3	0,5	2,9	4,1	-0,4
SP	5,6	5,8	1,3	3,7 (a)	0,6	4,1	1,5	3,6
RS	3,7	5,6	1,2	0,6	-0,0	1,7	1,5	0,3
Brasil	4,2	5,0	1,5	2,6	0,5	3,3	1,8	2,4

Fonte: Censos Industriais. Para o deflacionamento ver o Apêndice Estatístico.

(a) Essa alta taxa tem significado específico. Tomados os níveis absolutos de produtividade (Cr\$ /operário/ano) em 1919 e 1939 entre São Paulo (cujo nível salta de 8,22 cruzeiros para 10,60) e Guanabara (níveis de 7,77 cruzeiros para 14,40) eles se originam das seguintes causas: a) diferença de estrutura produtiva no setor de consumo não durável: os setores de menor produtividade em São Paulo (têxtil, vestuário e mobiliário) representavam cerca de 60% do Valor de Transformação Industrial (VTI) e apenas 31% na Guanabara; b) a Guanabara concentrou, entre 1919 e 1949, a maior parte da indústria farmacêutica e de perfumaria, que tanto operam com maiores margens de lucro, como também no seu VTI pode estar incluída parte dos elevados custos de suas embalagens. No mesmo período São Paulo desenvolvia, além de alguns poucos segmentos de perfumaria e de farmacêutica, outros setores da indústria química de mais baixa produtividade econômica; c) esses segmentos da perfumaria e da farmacêutica, na Guanabara, se expandem entre os anos de 1919 e de 1939 elevando, portanto, a inclinação das curvas de produto e produtividade (e portanto, suas taxas); d) nos demais ramos industriais (alimentação, bebidas, fumo e gráfica), a Guanabara também apresentava níveis mais altos de produtividade do que em São Paulo; lembremo-nos de que nesses segmentos já despontavam — principalmente na Guanabara — empresas de grande porte que controlavam grande parte da produção e, portanto, gozando de economias de escala e de preços satisfatórios, como certamente era o caso, entre outros, do setor de moinhos (Moinho Inglês), cigarros (British A. Tobacco) e cerveja (Brahma). Por outro lado, à medida que São Paulo ampliava seu grau de concentração, inclusive nos ramos de perfumaria e de farmacêutica, e que renovava parte de seu parque industrial, passaria a obter níveis mais altos de produtividade, equalizando seus níveis absolutos com os da Guanabara, no Grupo I.

partir de então, nítida diferença entre os estados nordestinos (com nível em torno de 60% da média nacional em 1939) e os do sul, dos quais apenas Rio de Janeiro, Paraná e Santa Catarina, em 1939, situavam-se ligeiramente abaixo da média nacional ⁵.

A nível de ramos e confrontando-se São Paulo com o agregado "Brasil exclusive São Paulo", pode-se constatar que (ver tabela 14), para os principais ramos os níveis de São Paulo superavam largamente os da periferia, como no caso da têxtil, que se situava 40% acima em 1919 e 36% acima em 1939. Na média da indústria de transformação a superioridade paulista era modesta, situando-se entre 16% e 12% acima dos níveis do resto do Brasil, naqueles anos.

Os salários guardavam também desníveis marcantes. A Guanabara persistiria pagando os mais altos enquanto o Rio Grande do Sul teria níveis semelhantes aos de São Paulo e o Rio de Janeiro pouco abaixo deste último. Os do Nordeste, como se pode ver na tabela 10, deprimiram-se, situando-se em 1939 cerca de 54% abaixo da média nacional.

A participação dos salários totais (operários e administrativos) no Valor de Transformação Industrial (VTI), que em 1919 atingia 26,1% para o total do Brasil, subia, em 1939 para 28,8%; para São Paulo, essas cifras eram de 25,7% e 29,4%. As dispersões regionais eram menores, para essa relação, do que as verificadas para os salários e produtividade. A menor relação Salários Totais/VTI verificada em 1919 foi a do Espírito Santo (17,2%) e Paraná (21,1%) e as mais altas, a da Guanabara (34,0%) e do Maranhão-Piauí (29,6%); em 1939 os extremos dessa relação situavam-se justamente no Nordeste: as mais baixas nos "Demais" estados nordestinos (18,8%) e em Pernambuco (17,6%) e as mais altas na Bahia (25,3%) e no Maranhão-Piauí (29,6%) (Ver tabela 11 e Apêndice Estatístico).

Dados o baixo incremento médio real do salário-produto nos custos de produção e o aumento da produtividade, é fácil deduzir que a relação "Excedente/Salários de operários" subiria: passa de

(5) Ver, no Apêndice Estatístico tabelas 34 A a D para os Grupos I, II, III e Total. O fato de o Paraná apresentar em 1919 a mais alta produtividade no Grupo I é explicado pela sua alta participação nacional no beneficiamento da erva-mate; em 1949 teria o segundo nível do país e em 1959 novamente o primeiro, em ambos os anos devido ao grande peso de seu setor de beneficiamento e torrefação de café.

2,83 em 1919 para 3,66 em 1939 no conjunto do Brasil. Os extremos dessa relação em 1919 eram, os mais baixos, da Guanabara (1,94) e do Maranhão-Piauí (2,38) e os mais altos, do Espírito Santo (4,81) e de Minas Gerais (3,85). São Paulo, em 1919, situou-se próximo à média nacional, ficando abaixo dela em 1939. É importante assinalar que, tanto em 1919, como em 1939, situavam-se a níveis abaixo do paulista os de Maranhão-Piauí, Bahia, Norte e Guanabara (só em 1919). A dispersão regional, para esta relação, era menos acentuada que para as outras analisadas (Ver tabela 11 e Apêndice Estatístico).

Vejamos os fatos mais marcantes a nível dos Grupos I, II, III e Total.

Na maioria das regiões, os mais altos níveis de produtividade e de salários, em 1919, eram os do Grupo I. Para São Paulo, o mais alto era o do Grupo III e, para o Norte, Pernambuco e Rio de Janeiro, por excepcionalidade, os mais altos eram os do Grupo II. O caso de São Paulo se explica pela melhor organização de seu mercado de trabalho, já à época, e pela maior massa de empregos mais qualificados em relação a outras regiões. Nos outros estados não citados predominava o nível observado no Grupo I, dada a reduzida expressão local dos Grupos II e III.

Em 1939, com a expansão e ainda que pequena diversificação industrial, os Grupos II e III passam a figurar com os mais altos níveis de produtividade e de salários na maior parte das regiões, exceção ao Espírito Santo, Paraná, Santa Catarina e Guanabara. Nos três primeiros, devido à inexpressividade de seus Grupos III; no caso da Guanabara, a predominância dos mais altos níveis no Grupo I se refere exclusivamente à produtividade, dado seu nível excepcional já explicado na tabela 10, uma vez que os níveis salariais do Grupo I — que era o setor industrial mais importante em 1939, são inferiores aos dos outros Grupos. Isto reflete a situação de um mercado de trabalho em região com estrutura industrial que já apresentava certa diversificação, com produção de bens de produção.

Refletindo a forma precária da existência de um compartimento de bens de consumo durável e de capital, as cifras brasileiras para esse período são claras: não é no Grupo I que se encontrava a maior relação “salário/VTI”, situando-se quase sempre no Grupo III e, em alguns casos, no II; isto persistia em muitos estados em 1939. Reciprocamente, as maiores relações “excedente/salário”

não ocorriam no Grupo III — salvo para São Paulo e alguns casos excepcionais.

Como se viu antes, a expansão do Grupo III no Nordeste havia sido medíocre, a do Grupo II moderada e a do I vegetativa. Seus níveis de emprego, portanto, não poderiam ter sido distintos: no Grupo III o emprego cresceu à média anual de 1,0%; no II, a 1,7% e no I, a 3,0%. Para São Paulo e Brasil, respectivamente, o emprego expandiu-se, no Grupo III, às taxas médias anuais de 13,4% e 10,0%; no II, de 4,7% e 4,4% e no I, de 5,6% e 3,9%.

A década de 1939-1949, além de apresentar excelente desempenho em termos de expansão industrial, foi bastante positiva para o emprego, salário-produto e produtividade.

O emprego de operários expandiu-se, no Brasil, à taxa média anual de 5,0%, ao passo que a produtividade também crescia a ritmo maior que o verificado na década anterior e o salário-produto igualmente apresentava maior crescimento. O excedente por operário, em que pese não apresentar taxas expressivamente maiores do que as observadas no período anterior — salvo no caso de São Paulo — deve ser entendido em seu sentido mais amplo: ainda que as taxas de expansão do “excedente por operário” tenham sido baixas, elas devem ser algebricamente multiplicadas pelas do emprego. Como este último cresceu muito, é fácil deduzir, portanto, que a massa de excedente cresceu consideravelmente no período, inclusive na Guanabara, onde o incremento do excedente por operário foi negativo. A tabela 10 apresenta esse confronto entre as duas décadas.

O conturbado período de 1939-1949 está por merecer investigação analítica mais acurada. Em geral, trata-se de período de franca expansão da produção industrial, e de retomada da inversão industrial, a qual se dá a níveis elevados a partir do imediato pós-guerra, quando o setor externo retoma seus níveis normais. Tomado todo o período 1939-1949, a expansão industrial não se dá apenas pela ocupação de capacidade ociosa prévia, mas também, mesmo durante a guerra e principalmente após seu término, com a retomada do investimento industrial ⁶.

(6) Ver o trabalho de Malan et al., 1977, especialmente o capítulo V, para o desenvolvimento industrial do período e o capítulo II, pgs. 89-99, para a revisão à interpretação estagnacionista de Furtado sobre o período da Segunda Guerra.

Permitiu-se não apenas a elevação do produto industrial, mas também da produtividade, do emprego — maior elevação entre as ocorridas em qualquer década do período 1919-1970 — e até mesmo do salário-produto. Esse desempenho atingiu praticamente todas as regiões brasileiras. (Ver tabela 10 e Apêndice Estatístico).

Em síntese, entre 1939-1949, Santa Catarina mais que duplicava seu emprego de operários; ainda acima da expansão paulista (76% de aumento do emprego na década) situava-se o Espírito Santo e, bem próximo a ela o Nordeste e o Paraná. Os menores crescimentos verificaram-se na região Norte, Pernambuco, Bahia e Guanabara.

Embora a expansão do produto e do emprego tenha ocorrido em todos os setores industriais, as taxas foram mais altas nos Grupos II e III. Contudo, a estrutura industrial do emprego sofreu alterações de pequeno porte, salvo as do Rio de Janeiro, cujo Grupo II passou a ocupar 34% dos operários, contra os 20% da década anterior; do Rio Grande do Sul, que passava de 24% para 38%; e de São Paulo, que expande significativamente a ocupação, de 22% para 33%.

Pode-se destacar, para a análise do emprego, a diminuição da relação “operários/pessoal total” que, para o Brasil, passava de 0,87 em 1919 para 0,82 em 1939, mantendo-se em torno de 0,84 em 1949. Tal tendência se manifesta em quase todas as regiões do país, demonstrando, portanto, não apenas elevação dos níveis de produtividade operária como também aumento da complexidade dos encargos administrativos das empresas industriais. Pelo censo de 1949 essa relação variava de um mínimo de 0,72 no Espírito Santo a um máximo de 0,85 em São Paulo.

A produtividade média da indústria de São Paulo dava importante salto: em 1939 situava-se 12% acima da verificada no resto do país, enquanto em 1949 era 37% maior (ver tabela 14). Atribuindo-se o índice 100 à produtividade média do resto do país, para cada ramo industrial em 1949, São Paulo atingia 275 em material de transporte, 249 em borracha, 191 em fumo, 163 em produtos alimentares; em nenhum ramo se verificavam níveis inferiores aos do resto do país e só em metalúrgica seu nível era pouco maior, situando-se 1% acima do nível do resto do país.

Tomada a produtividade média anual do setor industrial em 1949, São Paulo atingia o valor de Cr\$ 15,25 (a preços constantes de 1939) por operário, seguido pela Guanabara (14,83), Paraná

(14,55), Centro-Oeste (14,02) e Rio de Janeiro (13,27). O Nordeste, como já disse, apresentava cifras de pouco mais do que a metade da verificada para o Brasil, no que era acompanhado pelo Norte. É importante frisar que embora ainda persistisse grande dispersão dos níveis regionais de produtividade, um maior número de estados e regiões já se aproximava em torno dos níveis de São Paulo e da Guanabara, como Rio de Janeiro, Sul e Centro-Oeste.

O mesmo fenômeno se observava, com menor abrangência, nos salários. Já vimos que o salário-produto (tabela 10) cresceu a ritmo superior ao do período anterior. Tendencialmente mais próximos à média nacional, situavam-se os do Rio de Janeiro, Guanabara, São Paulo, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul; aumentavam a dispersão os do Norte e Nordeste, piorando seu confronto com a média do país.

A participação dos salários no valor de transformação industrial sofria interrupção em sua tendência declinante: passava, para o conjunto do Brasil, de 21,5% em 1939 para 23,0% em 1949, subindo também na região Norte, Nordeste, Guanabara, São Paulo, Santa Catarina e Rio Grande do Sul. Isto, não apenas como resposta à grande expansão do emprego na indústria, mas também pelo notável crescimento da construção civil nessa década e à instituição do salário mínimo a partir de 1940 (tabela 11).

A maior elevação dos níveis de produtividade pode compensar a alta do salário-produto com sobras: o excedente por operário aumentou ainda mais na década, só diminuindo levemente nos "Demais" estados nordestinos e na Guanabara, onde o crescimento de produtividade foi fraco. Com essa elevação, o excedente por operário saltava, no Brasil, de Cr\$ 7,78 em 1939 para Cr\$ 9,86 em 1949, com o que a relação excedente/salários dos operários, dado que o salário-produto cresceu mais que o excedente por operário, baixava de 3,66 vezes para 3,35 vezes, evidenciando talvez o único período em que os trabalhadores teriam obtido melhor distribuição em relação aos lucros. Dessa forma, essa relação cai na região Nordeste, Guanabara, São Paulo, Santa Catarina e Rio Grande do Sul, subindo pouco nas demais (Ver Apêndice Estatístico).

Examinemos as principais modificações ocorridas nos grupos industriais.

TABELA 11

Indústria de transformação: participação dos salários no VTI e proporção do excedente sobre os salários (a)

		NE	MG	GB	SP	RS	Brasil
1919	A) ST/VTI (b)	23,6	20,6	34,0	25,7	25,1	26,1
1939	(%)	27,0	28,8	28,4	29,4	27,6	28,8
1949		26,4	24,5	33,4	28,9	27,8	28,3
1959		23,5	25,8	31,1	26,1	22,9	26,1
1970		22,4	19,5	24,1	23,7	22,2	23,1
1919	B) SO/VTI (b)	23,6	20,6	34,0	25,7	25,1	26,1
1939	(%)	19,4	22,5	20,3	22,6	19,8	21,5
1949		21,7	20,4	26,1	23,4	22,1	23,0
1959		18,3	19,8	21,0	17,7	18,0	18,5
1970		15,0	15,2	16,7	17,6	17,0	17,1
1919	C) EXC/SO (b)	3,24	3,85	1,94	2,89	2,98	2,83
1939	(%)	4,16	3,45	3,92	3,42	4,05	3,66
1949		3,61	3,89	2,83	3,27	3,52	3,35
1959		4,48	4,04	3,76	4,66	4,56	4,40
1970		5,68	5,58	5,00	4,67	4,88	4,84

Fonte: Censos Industriais e Apêndice Estatístico.

(a) ST: salários totais; SO: salários dos operários; VTI: valor de transformação industrial; EXC: Excedente = (VTI-SO).

(b) Em 1919 não se dispõe de informes, a nível de ramos, dos salários dos operários: as relações foram calculadas com os ST nesse ano, o que sobrestima SO/VTI e subestima Exc/SO.

Os Grupos II e III, para o conjunto do Brasil, ampliaram o emprego às taxas médias anuais de, respectivamente, 8,2% e 8,7%. Entretanto, dado seu reduzido peso na estrutura industrial, a expansão média da ocupação foi fortemente conduzida pela do Grupo I (3,5%). No Grupo III, apenas a região Norte e Maranhão-Piauí apresentam cifras baixas para a década, porém as demais regiões, exclusive Rio de Janeiro e "Demais" estados nordestinos, mais do que duplicaram o nível verificado em 1939. O mesmo ocorria com o Grupo II, onde apenas Minas Gerais, Norte, Guanabara, Paraná e Centro-Oeste tiveram crescimento do emprego inferior à média do Brasil (121%); os demais estados e regiões mais que duplicaram o nível de 1939, chegando o Nordeste a triplicá-lo. Na baixa expansão do Grupo das indústrias de bens de consumo não durável (aumento de 41% para o Brasil), tiveram desempenho inferior à média nacional o Norte, Nordeste, Rio de Janeiro, Guanabara e Rio Grande do Sul e cresceram em torno dela o Centro-Oeste e São Paulo.

Dado que a expansão das indústrias de bens intermediários, de consumo durável e de capital se fez muito mais em caráter extensivo, com pouca alteração tecnológica — a Siderúrgica de Volta Redonda foi uma das exceções da época —, foi pequeno o crescimento da produtividade média nesses dois Grupos (taxas anuais de 1,6% no II e 0,5% no III). No Grupo I, cuja taxa média anual, para o Brasil, foi de 3,0%, tiveram os piores desempenhos os "Demais" estados nordestinos, Guanabara e Santa Catarina, destacando-se entre as regiões que mais aumentaram sua produtividade o Norte, Bahia, São Paulo, Centro-Oeste, Paraná e Espírito Santo.

O salário-produto cresceu mais significativamente, para o Grupo I, no Rio de Janeiro, Guanabara, São Paulo, Paraná e Rio Grande do Sul; para o Grupo II, esses mesmos estados mais o de Minas Gerais e para o Grupo III todos esses (salvo Minas Gerais), e mais o Centro-Oeste. A relação salários/VTI apresentou o aumento mais significativo no Grupo III (21,5% para 27,1%), onde apenas Centro-Oeste, Espírito Santo e Rio de Janeiro apresentam baixa. No Grupo II, a diminuição do peso dos salários só ocorre em Minas Gerais, Espírito Santo, Rio de Janeiro, São Paulo, Paraná e Centro-Oeste e no Grupo I, na região Norte, Minas Gerais, Espírito Santo, Paraná e Centro-Oeste. Em consonância com esses dados, é no Grupo III que a relação "Excedente/Salários" sofre importante baixa, passando de 3,65 para 2,70,

verificando-se quedas também nos Grupos I e II, porém a níveis brandos. A baixa do Grupo III foi fortemente influenciada por São Paulo e Guanabara; do Grupo I, induzida pela redução que se dá no Nordeste e na Guanabara, além das baixas verificadas em outros estados; a do Grupo II teve como principais responsáveis o Norte, Nordeste, Guanabara, Santa Catarina e Rio Grande do Sul.

2. Principais modificações durante a industrialização “pesada”

Para o exame desta matéria, o período coberto pelos censos industriais de 1949 e 1959 é problemático, devido a várias razões. Uma, específica ao Nordeste, é que em 1959 ocorre grande seca que afeta a produção de vários produtos agrícolas (entre outros: algodão, açúcar, mandioca e mamona), e de alguns segmentos industriais que os transformam. Isto afetou o nível de emprego, da produtividade e do salário. Uma complicação que abrange todos os estados é que em 1959 o censo industrial não computou os dados das atividades de beneficiamento e transformação — salvo as das usinas de açúcar, serrarias e fábricas de polpa de madeira — executados nos estabelecimentos rurais, cujos dados foram incorporados ao censo agrícola. Desta forma, para alguns segmentos industriais, principalmente de alimentos, os dois censos não são exatamente comparáveis, subestimando os dados reais de 1959. Além disso, a década em exame, principalmente no que se refere a algumas das indústrias de bens de consumo não durável, revela importantes modificações de ordem tecnológica bem como encerramento de muitos estabelecimentos industriais tecnicamente obsoletos.

Portanto, é diante desse quadro que faço a análise do período, sem poder, dadas as limitações de ordem estatística, proceder a qualquer “ajustamento” dos dados.

Para o conjunto da indústria de transformação, entre 1949 e 1959, foi menor a expansão do emprego de operários, cuja taxa média anual foi, para o Brasil, de 2,4%; atingiu 3,7% em São Paulo, taxa esta superada pelas de Santa Catarina, Paraná e Centro-Oeste. O comportamento mais depressivo do emprego registrou-se na região Nordeste (—0,8%), da qual os mais graves foram os de Pernambuco e dos “Demais” estados nordestinos; com níveis bas-

tante inexpressivos registre-se o Norte, Bahia, Guanabara e Rio Grande do Sul, que forçaram a tendência para a medíocre taxa de 1,4% para o agregado “Brasil exclusivo São Paulo”. Esse fraco desempenho foi basicamente causado pelos resultados verificados no Grupo I.

A mais significativa mudança estrutural do emprego se deu em São Paulo, cujo Grupo III, que absorvia em 1949 apenas 9% da ocupação operária paulista passa, em 1959, para 20%; a grande expansão da produção de bens intermediários na periferia — papel, química, madeira, minerais não metálicos e metalurgia — fez com que o Grupo II passasse a absorver importante parcela do operariado entre 1949 e 1959, como ocorreu na Bahia (27% para 37%), Minas Gerais (35% para 41%), Rio de Janeiro (35% para 45%), Espírito Santo (41% para 51%) e Centro-Oeste (33% para 50%).

Com as alterações tecnológicas e a modernização que atingia a indústria e, mais ainda, com a implantação de fábricas de maior porte, com grande capacidade ociosa nesse início de industrialização pesada, a relação “operários/pessoal ocupado” baixou entre 1949-1959. Recorde-se que entre 1939 e 1949, de acordo com aquele tipo de expansão industrial sem grande modernização e com esgotamento da capacidade ociosa, o número de operários havia crescido mais do que o do “pessoal administrativo”: para o Brasil, a relação passara de 0,82 para 0,84 e para São Paulo, de 0,84 para 0,85 (ver tabela 13). De 1949 para 1959 as cifras passam a 0,79 para o Brasil e a 0,78 para São Paulo; tendência que se manifesta em todas as regiões, demonstrando que *as transformações por que passava a indústria não constituíam fenômeno regionalmente isolado; atingiam a maior parte do território nacional, naturalmente com intensidade distinta.*

Quanto à produtividade, seus resultados descartam a possibilidade de que a apontada mudança da abrangência do censo de 1959 possa ter provocado alterações qualitativas de monta, dado que a elevação da produtividade foi extraordinária, salvo no estado do Espírito Santo⁷. Não só à implantação dos setores modernos e pesados, durante o Programa de Metas, pode-se imputar esse crescimento, dado que os três Grupos industriais tiveram desempenhos muito semelhantes, com destaque para os maiores níveis do Grupo

(7) Ver nota 12 do capítulo III.

III. Igualmente, o problema não é desta ou daquela região, dado que todas — com a citada exclusão do Espírito Santo — apresentaram notável expansão em seus níveis de produtividade.

Como se verá mais adiante, essas altas cifras reveladas pela tabela 12 são fruto da interação de várias forças: implantação de setores pesados e modernos, modernização de indústrias obsoletas, implantação de modernas indústrias impropriamente chamadas de “tradicionais” (como a têxtil, por exemplo) e, por último, o encerramento de vários estabelecimentos tecnicamente obsoletos, principalmente produtores de bens de consumo não durável.

A produtividade média anual por operário — medida em Cr\$ constantes de 1939 — dá um grande salto de 12,80 para 24,65, no Brasil, atingindo a cifra de 29,38 em São Paulo, que tivera 15,25 em 1949. As demais regiões também deram saltos significativos: o Norte passava para 21,56; o Nordeste para 13,96 (onde se destaca a Bahia para 17,85); Minas Gerais para 18,67; Rio de Janeiro para 27,64; Guanabara para 25,91; Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul e Centro-Oeste atingiam respectivamente 20,03, 14,58, 23,36 e 21,92. Esses números ganham maior significação quando se vê que o salário-produto médio anual — também a preços de 1939 — atingia, na indústria brasileira, a cifra de 4,56 cruzeiros em 1959.

A nível de ramos permanecia enorme diferencial da produtividade média de São Paulo com relação à do restante do Brasil. A permanência do diferencial observado em 1949, entretanto, mostra que a produtividade cresceu em ambas as regiões durante 1949-1959, com intensidades relativamente próximas. Assim é que, dos quatro ramos de maior produtividade em 1949, três deles mantinham-se em elevado nível: atribuindo-se o índice 100 em 1959 para “Brasil exclusive São Paulo”, a indústria paulista atingiria o índice 230 no ramo de material de transporte, 241 na de borracha e 246 no ramo do fumo; acima do índice 150 estavam os ramos de minerais não metálicos, móveis, perfumaria, alimentos, bebidas e diversas.

Ao contrário do verificado em 1949, metalúrgica, com o índice 78 e material plástico, com apenas 38, eram os únicos ramos em que a produtividade paulista era inferior à do restante do país. Estas cifras se explicam pelas implantações de novas fábricas e/ou modernizações de outras na periferia, destacando-se, no caso da

metalúrgica, o Rio de Janeiro com nível de produtividade quase três vezes maior que o de São Paulo e, no material plástico, a Guanabara, com nível cerca de quatro vezes superior ao paulista.

Como se vê na tabela 12, o salário-produto subiu mais do que em qualquer dos outros períodos em análise. Registrou a taxa média anual de 4,5% para o Brasil, de 3,8% para São Paulo e taxas ainda maiores para o Nordeste e Minas Gerais. Nem por isso o peso dos salários no valor de transformação industrial subiu: pelo contrário, o dos salários totais, para o Brasil, caiu de 28,3% em 1949 para 26,1% em 1959 e o dos operários apresentou queda ainda maior, de 23,0% para 18,5%. Isto é coerente com as perversas condições em que se intensificou o capitalismo industrial brasileiro, com o funcionamento de nosso mercado de trabalho e organização institucional dos trabalhadores. O nível dessa queda foi semelhante em quase todas as regiões do país: o peso dos salários totais só não caiu em Pernambuco, Espírito Santo, Minas Gerais e Centro-Oeste e o do salário dos operários, no Paraná, Espírito Santo e Centro-Oeste (Ver Apêndice Estatístico).

O grau de dispersão nacional para essas variáveis teria diminuído, não fora o salto mais que proporcional de níveis de produtividade e de salário-produto em São Paulo. Entretanto, cabe dizer que os desníveis existentes em 1949, por exemplo, entre a Guanabara — que mantinha o mais alto nível do país em salário-produto e o segundo em produtividade — e as demais regiões (excusive São Paulo), diminuíram sensivelmente. Quer dizer: há, nessa década, deslocamento daqueles desníveis, para cima: todos sobem, diminuindo o diferencial em relação à Guanabara mas aumentando um pouco em relação a São Paulo.

A elevação do salário-produto, mais que compensada pela alta ainda maior da produtividade, fez com que o excedente por operário aumentasse, para o Brasil, à taxa média anual de 7,4% — maior crescimento no período 1919-1970 —, ligeiramente superada em São Paulo, Nordeste, Rio de Janeiro e amplamente na região Norte. Com isso, a relação “excedente/salários” saltou, entre 1949 e 1959, de 3,35 vezes para 4,40 vezes no Brasil, e de 3,27 para 4,66 em São Paulo; Centro-Oeste, Paraná e Norte apresentaram as relações mais altas e o Espírito Santo, Rio de Janeiro e Guanabara tiveram cifras em torno de 3,80 vezes, abaixo da média nacional.

TABELA 12

Indústria de transformação: emprego, produtividade, salário e excedente —
taxas médias anuais de crescimento
(1919-1970 e 1949-1970)

	Emprego de operários			Produtividade por operário			Salário-produto por operário			Excedente por operário		
	19-70	49-59	59-70	19-70	49-59	59-70	19-70	49-59	59-70	19-70	49-59	59-70
NE	2,1	-0,8	1,6	2,9	7,1	3,9	2,0	5,3	2,0	3,1	7,6	4,3
MG	4,1	1,9	3,2	3,3	5,9	5,1	2,6	5,6	2,6	3,4	6,0	5,6
GB	2,3	0,3	2,6	3,2	5,7	3,9	1,8	3,4	1,8	3,7	6,5	4,4
SP	5,1	3,7	4,8	3,2	6,8	2,8	2,4	3,8	2,8	3,4	7,5	2,8
RS	4,0	1,6	5,3	2,0	6,3	1,1	1,3	4,1	5,9	2,2	6,9	1,2
Brasil	4,0	2,4	4,1	3,0	6,8	3,1	2,2	4,5	2,3	3,3	7,4	3,2

Fonte: Censos Industriais. Para o deflacionamento, ver o Apêndice Estatístico.

Examinemos as principais mudanças verificadas nos três Grupos industriais.

A expansão do emprego foi medíocre no Grupo I, totalizando apenas 6,7% para toda a década. O nordeste com -15,9% teve o pior desempenho, acompanhado pela Guanabara com -7,2%. Das sub-regiões nordestinas, somente a do Maranhão-Piauí teve crescimento positivo. Ainda com níveis deprimidos, Minas Gerais figurou com 4,8% de aumento, no que ficou próxima da situação do Espírito Santo e do Rio de Janeiro. A única expansão vigorosa foi a do Paraná (94,5%) e, próximos a ela, as do Centro-Oeste e de Santa Catarina.

Entre as regiões em que o emprego mais cresceu, no Paraná todos os ramos tiveram comportamento positivo, mas o de alimentos foi o de maior significação; em Santa Catarina, têxtil e móveis e no Centro-Oeste, alimentos e vestuário foram as principais causas.

Entre os ramos que mais expulsaram mão-de-obra predominou a causa inerente à obsolescência e modernização: por modernizar velhas fábricas, ou por encerrar suas atividades. Na Guanabara chega a diminuir o número de estabelecimentos nos ramos de farmácia, perfumaria, têxtil, vestuário, bebidas, fumo e editorial; em bebidas, editorial, perfumaria e farmácia, o emprego aumenta mediocrementemente, ao passo que há expulsão líquida nos demais. No caso de Pernambuco, que sofreu redução de 19,1% no emprego, o número de estabelecimentos diminuiu nos ramos de farmácia, perfumaria, alimentos, bebidas e fumo, diminuindo o número de operários em todos esses ramos (salvo perfumaria) e, principalmente, no têxtil. Alimentos e têxteis foram responsáveis por cerca de 95% da desocupação bruta total do Grupo I de Pernambuco. Quanto à Bahia, onde o emprego caiu em 5,7%, os ramos que expulsaram mão-de-obra foram os de farmácia, bebidas e, como responsáveis por cerca de 90% da desocupação, os de alimentos e têxteis. Nos "Demais" estados nordestinos, com redução do emprego da ordem de 19,8%, o fenômeno se repete: o ramo de alimentos é o maior responsável pela desocupação bruta no Ceará, Rio Grande do Norte, Paraíba e Alagoas, sendo o têxtil o segundo desocupador nesses estados e o principal em Sergipe.

No que se refere à indústria têxtil, a obsolescência seria amplamente comprovada por pesquisas realizadas em 1959 pela SUDENE e em 1961 pela CEPAL. Essas instituições concluíram

que no ramo têxtil algodoeiro, do Brasil, apenas 20,8% do equipamento de fiação e 31,5% do de tecelagem eram, à época assinalada, considerados modernos; ao mesmo tempo, concluía também que a obsolescência do equipamento era responsável por apenas 33% da baixa produtividade e os restantes 67% eram causados pelas próprias condições de organização dos estabelecimentos⁸. É bem provável que alguma reorganização da indústria têxtil tenha ocorrido de 1960 a 1970, bem como algum reequipamento, dado que em São Paulo, Minas Gerais e Rio de Janeiro, por exemplo, a expansão do emprego no ramo têxtil foi simplesmente medíocre, muito embora a produção tenha mantido seu ritmo de crescimento.

Em valores absolutos, a produtividade média (Cr\$ constantes de 1939 por operário/ano) passa de 12,50 para 21,31 no Brasil. No Nordeste, salta para 12,55 e atinge níveis mais elevados na região Norte, Guanabara, São Paulo, Paraná, Rio Grande do Sul e Centro-Oeste. A elevação da produtividade nordestina se explica pela dupla ação da modernização e destruição de fábricas e dos efeitos decorrentes da seca de 1959 que parece ter afetado mais os ramos de alimentos, bebidas, fumo e têxtil.

Quanto ao salário-produto, cresce, para o conjunto do Brasil, de Cr\$ 2,75 para Cr\$ 4,15 atingindo níveis mais altos no Rio de Janeiro (4,41), Guanabara (5,39), São Paulo (4,77) e Rio Grande do Sul (4,22). Embora o salário-produto nordestino tenha tido taxas de crescimento acima da taxa média nacional, continuou ainda muito afastado em relação ao salário-produto médio paulista: equivalia a 46% do paulista em 1949, mudando para 53% em 1959. Diferente foi a situação da maioria das demais regiões, dado que seus níveis de salário-produto, em proporção ao de São Paulo, aumentaram significativamente como ocorreu na região Norte (de 50% para 74%), Centro-Oeste (de 56% para 69%), Rio de Janeiro (de 75% para 92%), Minas Gerais (de 58% para 69%), Espírito Santo (de 50% para 58%) e Rio Grande do Sul (de 84% para 89%). Também se aproximou do nível paulista a Guanabara (de 115% para 113%) ao passo que Santa Catarina e Paraná afastaram-se ligeiramente para menos do nível de São Paulo. Por-

(8) A informação consolidada dessas pesquisas encontra-se no trabalho da CEPAL, 1968, especialmente em seu capítulo III.

tanto, pode-se afirmar que houve diminuição efetiva da dispersão regional observada em 1949.

Dada a apontada questão do emprego, o salário-produto do Grupo I cresceu pouco menos do que a média dos três Grupos, tanto em São Paulo como no resto do Brasil. Seu desempenho só não foi mais baixo devido a que compreendia, nesse período, grande parte dos trabalhadores de maior sindicalização, como os gráficos e os têxteis. A relação salários/VTI só não caiu em Pernambuco, Minas Gerais, Espírito Santo e Rio de Janeiro, passando de 22,0% para 19,4% no Brasil e de 22,9% para 19,3% em São Paulo. Tendo em vista a grande elevação da produtividade e o baixo aumento do emprego, o excedente por operário aumentou em torno de 76% na década, tanto para o Brasil como para São Paulo, fazendo com que a relação "excedente/salários" subisse de 3,54 para 4,15 no Brasil e de 3,36 para 4,19 em São Paulo, retomando sua tendência ascendente.

O Grupo II e o Grupo III apresentariam cifras muito mais positivas para o emprego. Com efeito, lembremo-nos de que o Grupo I, para o Brasil, aumentara a ocupação, incorporando liquidamente mais 45.413 pessoas; destas — dado o desemprego surgido no Nordeste e na Guanabara —, apenas 96 pessoas foram liquidamente incorporadas no conjunto "Brasil exclusive São Paulo". Já os Grupos II e III empregaram, respectivamente, mais 138.183 (62.314 em São Paulo) e 111.388 (91.007 em São Paulo) pessoas. Calculadas as elasticidades "emprego/produto", elas teriam níveis de 0,14, 0,21 e 0,35, respectivamente para os Grupos I, II e III no Brasil, demonstrando que pelo menos na fase de implantação daqueles setores pesados — reafirme-se, com grande capacidade ociosa — o emprego não foi tão promissor como se esperava. Metalúrgica e minerais não metálicos foram os principais responsáveis pelo aumento da ocupação no Grupo II, destacando-se o caso de Paraná e Santa Catarina, onde sobressaiu a ocupação pelo setor madeireiro.

Quanto ao Grupo III, o grande empregador foi o ramo de material de transporte, tanto em São Paulo quanto no restante do país, secundado por material elétrico e mecânica. Dado que São Paulo já contava com parque industrial muito mais integrado que a periferia nacional, pode-se concluir que a ocupação em São Paulo foi muito mais intensa justamente por suas maiores relações interindustriais e não apenas pelo fato de que os investimentos in-

dustriais do período ali se concentraram mais do que em outras regiões do país.

No Grupo II a produtividade média passava, no Brasil, de Cr\$ 13,00 para Cr\$ 27,11 e a de São Paulo de Cr\$ 15,46 para Cr\$ 32,02. Norte, Nordeste e Rio Grande do Sul foram as três únicas regiões que, em termos relativos, se aproximaram mais dos níveis paulistas; Minas Gerais manteve seu anterior nível relativo a São Paulo e as demais se afastaram, para menos, do nível relativo de São Paulo, com exceção do Rio de Janeiro. Este, graças ao seu setor siderúrgico, aumentou ainda mais seu nível de produtividade que em 1949 já era maior do que o nível absoluto verificado em São Paulo. No Grupo III a produtividade também duplicava os níveis verificados em 1949. Os níveis regionais relativos ao de São Paulo praticamente se mantiveram, dado que a expansão da produtividade no restante do país se deu a taxas médias próximas à de São Paulo.

Alta produtividade e alto emprego permitiriam também elevação do salário: o salário-produto médio no Grupo II, para o Brasil e para São Paulo passava, respectivamente, de Cr\$ 3,09 para Cr\$ 4,75 e de Cr\$ 3,71 para Cr\$ 5,38. A taxa dessa expansão foi superior à verificada nos demais Grupos, e isso se deve ao grande aumento do emprego e à introdução de compartimentos modernizadores que exigiram, a curto e médio prazo, mão-de-obra com maior grau de qualificação e experiência, pressionando os salários. Não se deve esquecer ainda que nesse Grupo predominam os operários metalúrgicos, de maior organização sindical.

No Grupo III a taxa de crescimento do salário-produto só foi maior que a do Grupo II nas regiões Norte e Nordeste. Em todas as demais a intensidade de seu crescimento foi menor que a verificada no II. A explicação para isso não pode ser a mesma para todas essas regiões. Na periferia, os ramos produtores de bens intermediários incorporaram mais 76 mil operários, enquanto os de bens de consumo durável e de capital apenas mais 20 mil, e, em São Paulo, respectivamente 62 mil e 91 mil. Portanto, foram diferentes as pressões exercidas por ambos segmentos nos mercados de trabalho regionais. Em São Paulo, Guanabara, Rio de Janeiro, Minas Gerais e Rio Grande do Sul, a maior unificação do mercado de trabalho fez com que os níveis salariais nos dois Grupos se aproximassem um do outro, diminuindo sua dispersão. Em que pese isso, em São Paulo em 1959 o salário-produto médio

do Grupo III era ainda 9% superior ao vigente no Grupo II e, no restante do Brasil, aquela diferença era de 21%.

Dado esse desempenho, a relação "salário/VTI" baixava nos dois Grupos, com exceção no Grupo II para o Rio de Janeiro, Paraná e Centro-Oeste e, no III, para o Norte, Nordeste — com destaque para a Bahia — e Paraná. Continuava a crescer a relação "excedente/salário de operário" para todo o país, mas sua dispersão regional diminuía, assim como também a dispersão existente entre os três Grupos, nas principais áreas industrializadas, dada a melhor organização do mercado de trabalho.

Vejamos o último período de análise, pelos censos de 1959 e de 1970.

Para o Brasil, o emprego cresceu à taxa média anual de 4,1% e para São Paulo a 4,8%, cifras bem superiores às da década anterior. Para o Nordeste o aumento foi insignificante para recuperar a desastrosa situação vigente no período anterior: dos —0,8% anuais verificados entre 1949 e 1959, passou a crescer a 1,6% entre 1959 e 1970, taxa ainda menor do que os sofríveis desempenhos do Rio de Janeiro (2,2%) e da Guanabara (2,6%).

O caso do Nordeste, como se verá no exame de cada Grupo industrial, é o de uma expansão industrial mais retardatária em relação ao eixo central da economia, sofrendo, por isso mesmo, impactos diferenciados em seu crescimento industrial. A modernização de seu obsoleto parque industrial fez-se com atraso superior ao verificado no sul do país, fazendo com que muitas de suas fábricas antigas encerrassem atividades, fato que persiste ainda hoje. Por outro lado, a implantação de novas fábricas — seja qual for o setor industrial — implica em injeção de tecnologia avançada não apenas para a região mas, em muitos casos, até mesmo para São Paulo.

Assim, "entre 1963 e 1974 (período de industrialização incentivada), foram criados 2,4 milhões de empregos nos diversos setores da economia urbana (nordestina), (mas) a indústria extrativa mineral e de transformação formal (por sinal a mais incentivada de todas) criou entre 60 e 50 mil empregos apenas neste período" ⁹. Fazendo contundente crítica à baixa absorção de mão-

(9) Cf. Guimarães, 1978, pg. 228.

de-obra por essa indústria incentivada, o mesmo autor diz: "o emprego criado pelas atividades industriais formais no total de empregos criados nos centros urbanos (nordestinos), no período de vigência do programa de industrialização, representa, apenas, 3% do total de empregos gerados na economia urbana regional" ¹⁰. Esta é, sem dúvida, uma das facetas duras dessa industrialização, demonstrando sua pouca vinculação ao problema crucial nordestino, o de sua pobreza e de seu alto nível de desemprego disfarçado que, segundo o autor supracitado, oscila entre 20% e 30% da força de trabalho urbana da região ¹¹.

Excetuadas as três regiões de fraco desempenho ocupacional, nas demais, o emprego cresceu a níveis bastante positivos e as regiões do Norte, Espírito Santo e Centro-Oeste mais que duplicam o nível verificado em 1959. Outro ângulo da questão é que a relação "operários/pessoal ocupado" (ver tabela 13) altera sua tendência do período anterior, quando se apresentava em sentido descendente. Esta alteração, entretanto, só se dá nas áreas mais industrializadas do país: volta a subir, entre 1959 e 1970 em Santa Catarina, Rio Grande do Sul, São Paulo, Guanabara e Rio de Janeiro, estabilizando-se em Minas Gerais. Nas demais regiões, principalmente naquelas em que a expansão industrial mais significativa se deu nesta década, aquela relação continuou a cair.

Esse fato reforça a argumentação que usei mais acima sobre a industrialização da periferia. Indústrias recém-implantadas, com tecnologia nova e com capacidade ociosa terão que apresentar relações "operários/pessoal ocupado" menores do que em regiões

(10) Idem.

(11) Embora a tecnologia seja um "dado" para um segmento produtivo em determinado momento, a literatura sobre o desenvolvimento regional brasileiro tem mostrado que, além dessas restrições, no caso do Nordeste e no da Amazônia, graças ao forte subsídio ao capital os investimentos compreendem algumas sofisticações tecnológicas desnecessárias, ao mesmo tempo em que algumas de suas partes (terrenos, construções e veículos de qualquer tipo, por exemplo) são dimensionadas com grande exagero às reais necessidades do projeto. O citado trabalho de Mahar (1978) às páginas 128 e 129 aponta justamente para isso: na Amazônia "os projetos da SUDAM variam de um "mínimo" de US\$ 31.622 na Indústria a US\$ 70.158 no setor pecuário (por trabalhador ocupado)". Os da SUDENE, no Nordeste, apresentavam custo médio de criação de cada emprego à razão de investimentos no montante de US\$ 25.000, quantia já bastante alta para o padrão brasileiro.

TABELA 13

Indústria de transformação: relação operários/pessoal ocupado (%)

	NO	NE	MG	RJ	GB	SP	RS	Brasil exclusive SP	Brasil
1919	83,0	89,1	86,1	89,3	88,3	88,0	84,3	87,3	87,5
1939	80,7	83,8	83,1	84,2	81,0	84,0	74,0	81,0	82,1
1949	84,0	84,6	82,0	84,7	84,6	84,8	78,5	82,8	83,6
1959	81,5	81,3	81,1	83,0	77,6	78,2	78,0	80,2	79,3
1970	80,1	76,8	80,3	84,9	81,6	84,2	82,6	80,6	82,4

Fonte: Censos Industriais.

onde a implantação é mais antiga e a produção se encontra em alto nível de utilização da capacidade produtiva. Creio que esta é a situação da "nova" indústria do Paraná, Centro-Oeste, Nordeste, e Norte do país.

Diferentemente ocorreu na área mais industrializada, onde a capacidade instalada durante o Programa de Metas estava praticamente esgotada em 1970. Ou seja, o período 1959-1970, para esta área, é preponderantemente um período de expansão da produção, retomando o investimento níveis mais elevados só a partir de 1970, ao contrário do que houve naquelas regiões cuja grande expansão do investimento industrial se deu entre 1964 e 1970.

Esta questão me leva a algumas observações sobre recente trabalho de Francisco de Oliveira que, analisando as décadas de 1950 e 1960 conclui que em São Paulo a participação da renda do setor secundário na renda interna total teria passado de 31% para 44% e para 48% no período compreendido pelos censos de 1949, 1959 e 1970¹². Enquanto isso, a participação da ocupação industrial na ocupação total ter-se-ia situado em torno de 25% tanto em 1949 quanto em 1959 e saltado para 34% em 1970. Isto se deve, segundo o autor, a mudança importante na produção de parte dos *serviços de produção* que, na última década estaria

(12) Cf. Oliveira, 1979.

sendo absorvida e produzida dentro das próprias indústrias, como por exemplo, alguns serviços de transporte, de frotas de entrega, uso generalizado de telex, etc. Toma como indicador o fato de que o emprego de funcionários de escritório (os “administrativos”), nas fábricas, teria crescido mais que o de operários¹³.

Embora concorde que as grandes empresas industriais internalizaram parte da produção de serviços, discordo daquilo que tomou como indicador dessa evidência, ou seja, do tipo de expansão do emprego industrial. Em primeiro lugar, as estatísticas de renda interna segundo regiões são produzidas pela Fundação Getúlio Vargas e, em sua nova metodologia, deixa claro que aquilo que consta como “renda interna da indústria” é, na verdade, a renda da indústria de transformação, dado que a gerada pela construção civil, extrativa mineral e pelos “serviços de utilidade pública” não é computada por unidade federada¹⁴. Por outro lado, não são compatíveis os confrontos entre as estatísticas da ocupação indicada pelos censos demográficos — que parece ter sido a fonte utilizada pelo autor — com as estatísticas de emprego publicadas pelos censos econômicos. Mais ainda, o censo industrial demonstra que entre 1949 e 1959 o emprego de operários cresceu menos do que o dos administrativos para o Brasil e para São Paulo, *fato que se inverte entre 1959 e 1970*, para as regiões mais industrializadas do país, onde o fenômeno da internalização de serviços teria condições de se realizar em maior escala.

O exame da tabela 12 mostra que a produtividade média teve crescimento expressivo, mantendo a taxa média anual em torno da verificada para o período 1919-1970 (3,0%). Foi menor do que a verificada na década anterior, pelas razões que já aponte sobre as diferenças entre o período de implantação (1949-1959)

(13) Idem. As cifras citadas sobre emprego e renda encontram-se às pgs. 152-153. A afirmação sobre o aumento do emprego de funcionários e de operários, às pgs. 160-161.

(14) Cf. Conjuntura Econômica, 7/1977 — Contas Nacionais. Tabelas XVI, XVII e XVIII. Tanto pela nova metodologia quanto pela antiga, os dados sobre a renda interna de São Paulo não coincidem com os utilizados pelo autor citado nas duas notas anteriores a esta, o que faz supor ter utilizado outra fonte que não a FGV. Isto, entretanto, não invalida minhas observações, tendo em vista que o aumento do ritmo do emprego na indústria de construção civil foi muito maior, em São Paulo, do que o da Indústria de transformação.

e o de maturação (1959-1970) dos grandes investimentos modernizadores que se processam na indústria, principalmente os localizados em São Paulo, Rio de Janeiro, Guanabara, Minas Gerais e Rio Grande do Sul.

Comparada com a produtividade média do restante do país, a de São Paulo atingia em 1970 nível 33% mais alto, relação pouco inferior à verificada em 1959. Para alguns ramos a produtividade paulista manteve-se elevada: dos 21 ramos industriais, só em quatro São Paulo não tinha produtividade superior à do agregado "Brasil exclusive São Paulo", sendo que os grandes investimentos realizados na metalúrgica e na química da periferia nacional explicam a queda relativa dos níveis paulistas nesses ramos; continuava a manter níveis duas vezes maiores nos de borracha (176% mais); perfumaria (118% mais) e fumo (114% mais) e mesmo em madeira, móveis e alimentos, excediam os da periferia em cerca de 50% a 60% (Ver tabela 14).

Dada a política de arrocho salarial imposta pelo governo, o salário não poderia ter tido desempenho melhor do que teve. Assim, entre 1959 e 1970, a taxa média anual de crescimento do salário-produto, para o Brasil, foi de 2,3% (2,8% para São Paulo), bastante inferior, portanto, à verificada durante o período 1949-1959, que foi de 4,5% para o Brasil (3,8% para São Paulo). Alta produtividade e arrocho salarial fizeram com que o peso dos salários sobre o valor de transformação industrial caísse mais, denunciando piora na distribuição funcional e pessoal da renda. Os salários totais (que incluem os dos trabalhadores administrativos) caíram menos, passando de 26,1% para 23,1% no Brasil, cifras próximas às das demais regiões, com exceção da Guanabara onde a queda foi mais acentuada (de 31,1% para 24,1%).

Comparada com São Paulo, a Guanabara sempre pagou os salários mais altos do país e isto, a meu juízo, se deve ao elevado nível do custo de vida urbana daquela região e à inexistência de agricultura local que pudesse abastecer a menor custo sua população trabalhadora. Em 1939 seu salário médio industrial era 37,5% superior ao do Brasil, cifra que cai para 32,3% em 1949, para 19,1% em 1959 e para 12,1% em 1970. Comparados com os de São Paulo, em 1939 os da Guanabara eram 21,9% maiores mas em 1970 eram 6,4% menores. A situação dos salários reais dos trabalhadores no Brasil — no sentido de sua deterioração e de seu baixo crescimento real — e sua concentrada estrutura

TABELA 14

Indústria de Transformação: Produtividade Relativa de São Paulo
($\text{VTI}/\text{OpSP}/\text{VTI}/\text{Op}$ Brasil exclusive São Paulo) (a)

RAMOS INDUSTRIAIS	1919	1939	1949	1959	1970
1. Minerais não metálicos	127	114	155	152	135
2. Metalúrgica	148	89	103	78	89
3. Mecânica		89	143	131	140
4. Mat. Elet. Comunicação	—	70	123	107	124
5. Mat. de Transporte	240	962	258	230	139
6. Madeira	128	90	133	129	164
7. Mobiliário	107	119	137	169	153
8. Papel e Papelão	92	75	114	126	134
9. Borracha		38	224	241	276
10. Química	92	77	138	121	95
11. Prod. Farmac. Medicinais			126	104	125
12. Prod. Perf. Sabões e Velas			132	155	218
13. Prod. de Mat. Plásticas	—	...	160	38	89
14. Couros e Peles	150	128	130	109	100
15. Têxtil	140	136	142	133	138
16. Vestuário e Calçados	118	126	159	147	142
17. Prod. Alimentares	134	100	178	155	164
18. Bebidas		124	165	178	142
19. Fumo		256	244	246	214
20. Editorial e Gráfica	...	102	119	134	132
21. Diversas	117	80	147	185	131
22. Total	116	112	144	143	133

Fonte (dados brutos: Censos Industriais).

(a) VTI/Op: Valor de transformação industrial por operário ocupado. Em cada ano, o índice "Brasil exclusive São Paulo" = 100.

(—) Dados inexistentes.

(...) Dados desconhecidos.

fizeram com que, para o conjunto da indústria brasileira em 1970, cerca de 40% dos trabalhadores recebessem menos de 1,1 salário mínimo legal (ou que apenas 28% deles recebessem mais de 2,0 salários mínimos). É fácil compreender que a diminuição da diferença dos salários da Guanabara em relação aos do Brasil se deu pelo maior rebaixamento de seus salários, certamente piorando ainda mais as condições de vida de sua população trabalhadora industrial ¹⁵.

Como síntese do desempenho dos salários e da produtividade, a relação “excedente/salário dos operários” cresceu ainda mais, passando de 4,4 vezes para 4,8 vezes para o Brasil, atingindo níveis bem próximos a este nas regiões mais industrializadas e mais elevados em algumas das menos industrializadas, como no Centro-Oeste (6,3 vezes), Bahia (6,4 vezes) e Maranhão-Piauí (8,7 vezes). Salvo o caso de Santa Catarina, nenhuma outra região teve nível inferior à de São Paulo (4,7 vezes) e pode-se concluir, pelo exame dessas relações em todas as regiões, no transcurso do longo período de 1919-1970, que seu grau de dispersão diminuiu, ou seja, o capitalismo brasileiro procurou — o que tem conseguido — explorar igualmente os trabalhadores industriais do país, estejam eles no Norte, no Centro ou no Sul. . .

Examinemos, em seguida, as principais ocorrências em cada um dos Grupos industriais.

A expansão do emprego foi modesta no Grupo I: aumentou 36% durante o período 1959-1970, no Brasil, crescendo pouco mais em São Paulo (44%). O Nordeste continuou a apresentar as cifras mais baixas, situando-se nos sofríveis 4,8% provocados pelo baixo desempenho do Maranhão-Piauí, Pernambuco e Bahia. Outras regiões tiveram comportamento bastante positivo, como o Norte (105%), Espírito Santo (95%), Santa Catarina (72%), Rio Grande do Sul (60%) e Centro-Oeste (153%). Destas, Norte e Centro-Oeste se explicam por sua base industrial menor; Espírito Santo, por seu fraco desempenho na década anterior, significando esse aumento muito mais uma recuperação; Santa Catarina e Rio Grande do Sul foram dos poucos que tiveram crescimento lento, porém persistente, do setor de bens de consumo não durável, de

(15) Para a estrutura salarial ver: Baltar, 1977, pgs. 13 e 14. Sobre a importância do salário mínimo legal na estrutura salarial do Brasil ver: Souza e Baltar, 1979.

conformidade com sua urbanização e com a conquista de algumas brechas no mercado nacional.

Tomado o período 1919-1970 o emprego de operários no Grupo I quadruplicava no Brasil, pouco mais que duplicando no Nordeste, Guanabara e Rio de Janeiro. Em São Paulo, o emprego era sete vezes maior do que em 1919, enquanto a produção havia se multiplicado por trinta; em Santa Catarina, enquanto o emprego crescera 14 vezes, a produção aumentara 32 vezes e, no Centro-Oeste, região mais nova em termos de expansão industrial, o emprego aumentara 19 vezes e a produção crescera 56 vezes.

O período 1959-1970 reforçou tendências pronunciadas já na década anterior, de modernização e obsolescência: em Pernambuco o ramo têxtil expulsou 33% de seus operários e perfumaria 28%; na Bahia, o ramo de farmácia expulsava 52%, enquanto que na têxtil saíam 11% e no fumo 24%; em Minas Gerais só o ramo de madeira diminuía levemente seu contingente, mas o têxtil aumentava em apenas 3%; no Rio de Janeiro a expansão do emprego era fraca no têxtil; na Guanabara, o têxtil desocupara um terço de sua mão-de-obra; em São Paulo a expansão do emprego foi fraca em couros e peles e em fumo; nos três estados sulinos não houve expulsão em nenhum ramo mas madeira, têxtil, alimentação, bebidas e fumo tiveram fraco desempenho.

A expansão do emprego na indústria de bens intermediários atingiu cifras maiores. Aumentou em 54% no Brasil, 65% em São Paulo e 47% no Nordeste. Entretanto, foi negativa no Rio de Janeiro — graças ao desempenho negativo da siderurgia —; inexpressiva no Maranhão-Piauí; fraca em Minas Gerais e na Guanabara. Aumentos mais expressivos só ocorreram nas três regiões menos industrializadas (Norte, Espírito Santo e Centro-Oeste) em que o emprego duplicou, e em Santa Catarina, que aumenta sua ocupação em 90%, graças à expansão de sua metalúrgica, química e material plástico.

No balanço 1919-1970, esse Grupo havia multiplicado, para o Brasil, seu emprego em 11 vezes e sua produção 63 vezes enquanto São Paulo multiplicara o emprego 15 vezes e sua produção 92 vezes. A expansão menor deu-se no Nordeste, onde o emprego aumentou oito vezes e a produção 54 vezes, no que foi acompanhado de perto pela Guanabara e pelo Norte.

Foi o Grupo III que apresentou melhor desempenho, derrubando a equivocada “tese” que insistia em afirmar que são os

setores “tradicionais” (basicamente, de bens de consumo não durável) os que possibilitam tecnologia “mais adequada à nossa disponibilidade estrutural de fatores” e os setores “dinâmicos” os que impõem tecnologia “de ponta” e adversa à nossa situação. Para o conjunto do país, a ocupação neste Grupo aumentou 138% na década e muito embora Maranhão-Piauí e Bahia tenham tido desempenho sofrível, nenhuma outra região teve aumento inferior à 100% no seu emprego, chegando o Nordeste e Minas Gerais a triplicarem seus níveis, enquanto o Norte, Espírito Santo e Centro-Oeste atingiam aumentos ainda maiores. O Grupo III já absorvia em 1970 cerca de 20% dos operários ocupados no país, cifra que atingia 28% em São Paulo e cerca de 20% no Rio de Janeiro e na Guanabara.

No período 1939-1970, o emprego de operários cresceu muito mais nos ramos “dinâmicos” do que nos “tradicionais”: no Grupo I ele aumentou, para o Brasil, 2,0 vezes, enquanto que em São Paulo crescera de 2,4 vezes, mas a produção nessas regiões aumentou, respectivamente, 6,7 vezes e 9,5 vezes. As cifras para o Grupo II foram, para o emprego e para a produção, no Brasil, de 4,8 vezes e 16,1 vezes e em São Paulo, de 6,2 vezes e 21,0 vezes. No Grupo III o emprego e a produção aumentaram, no Brasil, de 14,0 vezes e 38,5 vezes e em São Paulo de 17,0 vezes e 40,2 vezes.

A tabela 15 sintetiza, para o total da indústria de transformação, o confronto entre a expansão da produção industrial e do emprego do total de pessoas na indústria (operários e administrativos) e o crescimento da população urbana no mesmo período 1939-1970. Como se vê, apenas Santa Catarina e Espírito Santo tiveram expansão do emprego industrial acima do crescimento de suas populações urbanas. Além dessas, somente em São Paulo as cifras se aproximaram, com ligeira desvantagem para a ocupação. Entre todas, as piores situações foram as do Nordeste, Rio de Janeiro e Paraná.

O crescimento da produtividade no período 1959-1970 para o Brasil, apresentou a maior cifra (43%) no Grupo I, sendo a dos Grupos II e III, respectivamente, de 37% e 23%. Em São Paulo, que influenciou fortemente as taxas médias nacionais, elas foram, na mesma seqüência, de 48%, 32% e 19%. Tomado entretanto o agregado “Brasil exclusive São Paulo”, enquanto a produtividade no Grupo I crescia de 36%, no II atingiu 40% e no III a elevada cifra de 50%. Isto, como já se viu, decorre das intensidades

TABELA 15

Índices de crescimento da população urbana e da produção e emprego na indústria de transformação (1939-1970) (a)
(1939 = 1,00)

	População urbana	Emprego	Produto
NO	4,01	3,03	8,26
NE	3,48	1,81	5,91
MG	3,58	2,64	9,60
ES	4,57	5,42	16,69
RJ	5,27	2,65	11,72
GB	2,80	1,97	5,47
SP	4,51	4,25	16,08
PR	8,29	5,24	14,87
SC	4,91	5,42	13,94
RS	3,43	3,19	7,87
CO	9,00	7,84	25,62

Fontes: População urbana: Censos Demográficos; Emprego e produção: Censos Industriais.

(a) Emprego = pessoal total ocupado; produção: VTI deflacionado (ver Apêndice Estatístico).

distintas de crescimento da produção e do emprego, em termos dos três agrupamentos industriais. Como se recorda, o Grupo III atingiu os maiores níveis relativos de expansão justamente na periferia nacional, ao passo que São Paulo apresentara o melhor desempenho nacional do Grupo I.

No caso do Grupo I, o fenômeno já apontado da modernização de fábricas antigas e do fechamento de obsoletas atingiu mais decididamente o Nordeste, Minas Gerais, Espírito Santo, Guanabara e Santa Catarina, além de São Paulo. As demais regiões tiveram níveis de produtividade inferiores à média nacional, sendo os casos do Norte, Rio Grande do Sul e Centro-Oeste os mais sofríveis, mas este último, entretanto, tinha nível de produtividade superior ao do Brasil, tanto em 1959 quanto em 1970, tratando-se, na verdade, de implantação recente de fábricas já modernas.

A situação no Grupo II não foi muito diferente. As regiões Norte, São Paulo, Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul e

Centro-Oeste tiveram crescimento de produtividade inferiores à média nacional. Os destaques maiores se deram ao Nordeste, cuja produtividade cresceu de 38%; em Minas Gerais, de 100%; no Espírito Santo, de 85%; Rio de Janeiro, de 80% e Guanabara, de 41%. Esses altos níveis foram causados, fundamentalmente, pelo desempenho do setor químico e do metalúrgico, além do material plástico, de menor influência. Note-se que nos casos do Nordeste, Minas Gerais, Espírito Santo e Rio de Janeiro é predominante o peso do setor estatal químico (exceção do Espírito Santo) e metalúrgico (exceção do Nordeste), e os níveis elevados de produtividade originaram-se justamente da implantação de novas e grandes refinarias da Petrobrás em Minas Gerais e no Rio de Janeiro, além das expansões localizadas na Bahia e no Rio de Janeiro, assim como dos investimentos estatais siderúrgicos e de metalurgia. A propósito, também ocorre implantação de importante refinaria da Petrobrás no Rio Grande do Sul que entra em operação na década. Entretanto, sua influência no nível da produtividade do Grupo II desse estado é atenuada pelo desempenho menor dos demais ramos desse Grupo, notadamente de minerais não metálicos e de sua indústria da madeira.

Quanto ao Grupo III, apenas São Paulo teve baixo crescimento da produtividade, inferior à média nacional. Nordeste com 92% de aumento, Norte com 83% e Espírito Santo com 225% foram as que atingiram os maiores crescimentos. Trata-se, a meu juízo, de efeito decorrente de implantação de estabelecimentos novos e modernos, que embora pertençam, por classificação, aos mesmos ramos que já existiam em 1959 no Grupo III, significam indústria distinta da pré-existente. São, na maioria dos casos, pequenas e médias plantas industriais, muitas delas subsidiárias de grandes empresas sediadas principalmente em São Paulo, que efetivamente inovam esse segmento produtivo introduzindo novas linhas e novos produtos. Não é por mera coincidência que entre as regiões de maior crescimento da produtividade (e da produção) encontram-se aquelas que mais incentivos fiscais federais e estaduais receberam: Norte, Nordeste, Minas Gerais e Espírito Santo.

No que se refere ao salário-produto, há que se destacar que, para o conjunto da indústria, o de São Paulo teve o maior ritmo de crescimento; no Grupo I, as taxas observadas no Paraná e Santa Catarina superaram a de São Paulo, mantendo, entretanto, níveis absolutos 25% inferiores ao verificado em São Paulo; no

Grupo II, apenas Nordeste e Espírito Santo, dados seus mais elevados ritmos de expansão do emprego e de produtividade, superam a taxa de crescimento do salário-produto paulista e, no Grupo III o Espírito Santo novamente comparece com o mais alto incremento relativo de salário-produto (tendo multiplicado por cinco o emprego e por três a produtividade), seguido por Minas Gerais, que duplica o nível anterior de seu salário-produto e que havia quintuplicado sua produção e mais que triplicado o emprego. A Guanabara praticamente teve o mesmo ritmo (51%) de crescimento do salário-produto de São Paulo, mas há que se lembrar que teve incremento de 53% na produtividade e ambos também haviam duplicado seus níveis de emprego vigente em 1959.

O esgotamento da capacidade ociosa — traço marcante na expansão industrial do Grupo III em São Paulo — condicionou o menor crescimento da produtividade. Mas ao mesmo tempo, ocorriam alguns importantes eventos pressionadores no mercado de trabalho; um, pela maior demanda adicional de operários mais qualificados que o Grupo III fizera entre 1959 e 1970 (169 mil operários, contra 137 mil no Grupo II e 132 mil no Grupo I); outro, pela capacidade de melhor organização sindical de trabalhadores pertencentes ao Grupo III, finalmente, porque o período é de franca expansão da economia urbana e a demanda de trabalhadores é fortemente crescente, pressionando ainda mais o mercado de trabalho. Contudo, é bom lembrar que para grande parte da indústria de transformação, o salário médio real (em termos de poder aquisitivo) do trabalhador em 1970 não havia recuperado os níveis reais de 1959, da mesma forma que o salário mínimo legal. Não foi esse, contudo, o desempenho real do salário médio de alguns ramos, como o de material de transporte, material elétrico e mecânica, que são os principais constituintes deste Grupo III ¹⁶.

Como reflexo do desempenho do salário-produto e da produtividade, o peso dos salários dos operários no valor da transformação industrial no Brasil diminuiu ainda mais nos Grupos I (19,4% para 15,7%) e II (17,6% para 15,8%), aumentando no Grupo III de 18,2% para 21,8%. Neste Grupo, além de São Paulo, também Minas Gerais (26,0% para 31,1%) e Rio de Janeiro (30,5% para 31,1%) sofreram aumentos significativos.

(16) Para o desempenho real desses salários e do salário mínimo, ver o citado trabalho de Souza e Baltar, 1979, pg. 658.

No Grupo I, o Norte teve desempenho distinto, aumentando a relação de 15,5% para 16,4%. As quedas mais significativas foram as que ocorreram em Minas Gerais, Rio de Janeiro, Guanabara e São Paulo. No Grupo II, o Norte também foi o único a aumentar a relação, que passa de 14,4% para 16,0%, enquanto a queda mais significativa ocorreu no Rio de Janeiro (18,5% para 12,8%) e São Paulo mantinha a mesma relação vigente em 1959. No Grupo III as maiores quedas foram as verificadas na região Norte (45,3% para 19,2%) e Nordeste (42,3% para 21,5%), tendo sido pequenas as reduções que se verificaram em outras regiões (Espírito Santo, Guanabara, Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul e Centro-Oeste).

Sintetizando, a relação "excedente/salário dos operários" continuou a subir, salvo em algumas regiões. No Grupo I, enquanto a média brasileira passava de 4,15 para 5,36 (sendo de 4,19 para 5,42 em São Paulo), o Norte era a única região a diminuí-la. Os níveis mais elevados em 1970 foram os de Maranhão-Piauí (8,76), Espírito Santo (6,68) e Paraná (7,56). No Grupo II a média para o Brasil aumentava de 4,68 para 5,33, enquanto em São Paulo ela praticamente se mantinha, passando de 4,94 para 4,95. As regiões que sofreram diminuições foram o Norte, os "Demais" estados nordestinos e Bahia. Os maiores níveis foram, em 1970, os do Maranhão-Piauí, Minas Gerais e Bahia. Finalmente, no Grupo III, além da queda verificada para o conjunto do Brasil (4,50 para 3,58), também sofrem diminuições Minas Gerais, Rio de Janeiro e São Paulo. A rigor não se notavam maiores afastamentos dos níveis regionais em relação à média do Brasil (3,58), salvo para Maranhão-Piauí (4,87) e Minas Gerais (2,21) que apresentaram os dois valores extremos. Apenas como última informação deste tema, lembro que a dispersão desta relação diminuiu no confronto inter-regional e também entre os três Grupos que tratamos, confirmando clara tendência comumente observada no processo de desenvolvimento do capitalismo.

CAPÍTULO V

INTEGRAÇÃO DO MERCADO E CONSTITUIÇÃO DA PERIFERIA NACIONAL

Até meados da década de 1920 era pequena a integração do mercado nacional. O comércio inter-regional perfazia cerca de 1/4 do total do comércio externo de todos os estados e regiões do país (exportações e importações para e do exterior, mais exportações para o mercado nacional). A medida que a integração do mercado nacional aumentasse, aquela cifra também cresceria, atingindo pouco mais de 50% no imediato pós-Segunda Guerra Mundial.

O peso relativo desse fluxo era distinto para cada região. Algumas, cuja distância entre si era muito grande e, portanto, fortemente oneradas por altos fretes de cabotagem, mantinham exíguo intercâmbio, como por exemplo, a Amazônia com o extremo Sul do país. Outras, dada sua maior proximidade e maior diversificação econômica, mantinham intercâmbio mais significativo. Tal era o caso do comércio de alimentos produzidos no extremo Sul, ou em Minas, com praças como as do Rio de Janeiro, do antigo Distrito Federal, de São Paulo e do Nordeste. Também era significativo o comércio de produtos industriais originados do Rio de Janeiro, do antigo Distrito Federal ou de São Paulo. Até então, certas mercadorias de produção mais tipicamente regionalizada tinham peso expressivo na pauta de comércio inter-regional, como o açúcar e o algodão nordestinos, o charque e a banha sulinos, ou os tecidos de São Paulo, do Rio de Janeiro e do antigo Distrito Federal.

A época, o padrão de acumulação de capital — lastreado pela economia exportadora — proporcionava alto coeficiente de todo tipo de importações ao mesmo tempo que permitia a implantação de algumas indústrias (na maioria, de bens de consumo não durável) nas diversas regiões do país¹. Assim a demanda por bens de consumo, industrializados ou não, era suprida por produção local ou por importações do exterior, salvo as de origem extra-regional a que acima me referi. Quer dizer: tanto faltavam estímulos necessários para maior integração do mercado nacional, quanto, e esta é a questão principal, a produção industrial do país não apresentava suficiente dinâmica de crescimento que lhe obrigasse a romper o “arquipélago” nacional e cativar para si o mercado nacional. A “exceção” a esse quadro era — até o início do século XX — a indústria instalada no Rio de Janeiro e no antigo Distrito Federal, que desde cedo tinham nos mercados regionais de maior proximidade a maior demanda para sua oferta.

A partir da segunda década deste século, apenas a indústria de São Paulo apresentava dinâmica de crescimento muito à frente de sua demanda específica². Este fato obrigá-la-ia a procurar “mercados exteriores”, dado seu elevado ritmo de acumulação de capital que se verifica entre 1905 e 1914 e durante a primeira metade da década de 1920.

(1) Cf. Furtado (1961, cap. 33, páginas 239-240), o valor das importações sobre a renda monetária, entre 1925 e 1929, teria alcançado a cifra de 22%.

(2) O termo “demanda específica” deve ser aqui entendido como demanda restrita a um determinado espaço (no caso, a região do estado de São Paulo e adjacências) e às brechas ensejadas pelo grau de protecionismo e de competitividade que determinados produtos contavam em relação a similares estrangeiros. Por outro lado a sobreinversão não poderia ser evitada pelas seguintes razões estruturais e institucionais: a) as limitações já aludidas no tocante às brechas permitidas na competição com o similar estrangeiro; b) pela menor dimensão dos capitais individuais disponíveis e ausência de mercado nacional financeiro e de capitais que pudesse eventualmente promover maior concentração e centralização de capitais. Não se poderia, assim, “desviar” excedente para setores que requeressem a presença do grande capital, como o siderúrgico, o de material de transportes ou a indústria de equipamentos, por exemplo; c) o “desvio” desse excedente (no sentido de uma relocação setorial de grande porte) requereria crucial transformação do Estado, no sentido de habilitá-lo política e tecnicamente a desencadear uma vigorosa e precoce política de desenvolvimento econômico, especialmente industrial.

A Primeira Guerra Mundial, provocando forte contração de nossas importações, proporcionou notável estímulo para que a indústria paulista desse vazão a seu excesso de capacidade produtiva, exportando boa parte de sua produção industrial para o resto do país³. Entretanto, a sobreinversão na década de 1920 não encontraria evento similar que pudesse evitar a crise. Ainda, a crise de estabilização cambial (1924-1926) repercutiria negativamente sobre o grau de proteção à indústria nacional, provocando pequeno aumento no volume das importações de bens similares, até fins de 1929. Portanto, à crise gerada pela sobreinversão adicionava-se a redução de seu mercado específico, por força do aumento das importações concorrentes com a produção nacional.

Em alguns setores industriais a expansão da capacidade produtiva encontrava amplo respaldo no mercado interno. Tratava-se de introdução de “novos” produtos que já apontavam para uma diversificação da estrutura produtiva da indústria. Essa diversificação atingiria não somente compartimentos produtores de bens de consumo — como por exemplo a introdução de fibras químicas na indústria têxtil — mas também de bens de produção, como ocorreu com a expansão da indústria de material elétrico, da metalúrgica, do cimento, do material de transporte e da mecânica.

Isto evidencia o fato de que a década de 1920 constitui período de transição para o surgimento de uma formação industrial mais ampla, e que hoje é denominada industrialização “restringida”, que nasceria a partir da recuperação da crise de 1929 e estender-se-ia até 1955⁴.

O quadro da crise de sobreinversão industrial deve ser completado com o da sobreinversão na economia cafeeira, esta, aliás, estendida a quase todos os demais estados cafeeiros. A impossibilidade de obter recursos financeiros suficientes para sustentação dos enormes estoques invendáveis de café, a partir de 1929 faria ruir o velho esquema da “valorização permanente” do café, precipitando a enorme queda de seus preços.

(3) Cf. Cano (1977), pgs. 154-174. Durante 1914-1920 as exportações paulistas de produtos industriais, em relação à sua produção industrial, foram, em média, superiores a 25%.

(4) Sobre a questão da industrialização restringida ver a introdução do capítulo III deste texto, ou, diretamente, o trabalho de Cardoso de Mello (1975).

Nos estados não-cafeeiros, mas também “primário-exportadores”, a situação era pior. Salvo naqueles que haviam ampliado o investimento industrial e também buscavam uma saída nos “mercados exteriores” à região, os demais estados exportadores não-cafeeiros experimentavam grave crise de seu setor externo: as exportações não-cafeeiras na década de 1920 foram, em termos reais, 25% inferiores às da década anterior. As exportações totais do agregado “Brasil exclusive São Paulo” nessa década foram apenas 0,9% maiores do que as do período 1911-1920. Quer dizer: a dinâmica dessas regiões — repito, salvo as cafeeiras — passava por grave crise que certamente “encurtou”, ainda que momentaneamente, seus próprios mercados de bens industrializados. Note-se, em reforço a essa hipótese, que enquanto as importações totais de São Paulo provenientes do exterior haviam crescido 59% entre as duas décadas apontadas, no resto do país haviam aumentado apenas 4,6% ⁵. Embora o ritmo de acumulação de capital na indústria do resto do país também tivesse sido importante, gerando capacidade ociosa, foi distinto e muito inferior ao verificado em São Paulo.

Essa crise de sobreinversão na indústria paulista — notadamente na têxtil algodoeira — encontraria solução parcial na conquista temporária dos mercados do resto do país. Com efeito a única saída se traduziu em agravamento da competição intercapitalista inter-regional, durante a segunda metade da década de 1920, ampliando-se consideravelmente o intercâmbio comercial inter-regional, notadamente de produtos industriais. Embora esse comércio tenha aumentado tanto no sentido *São Paulo-resto do país* como no sentido *resto do país-São Paulo*, o incremento das exportações paulistas foi bem superior ao do resto do país. Ainda assim, a crise não foi plenamente solucionada, manteve-se elevado grau de capacidade ociosa a despeito, inclusive, da reestruturação tarifária que o setor têxtil obteve ao final da década.

Por isso, essa formação industrial estava necessitando solução que extravasaria os estreitos limites dessa crise. Mais que isso, essa formação industrial — já em transição para um processo de industrialização ainda que restringida — necessitava maior autonomia para sua reprodução ampliada, e não apenas contornar aquela crise. Como se sabe, isto seria obtido ao longo das trans-

(5) Cf. Cano (1977). pg. 179.

formações por que passaria a economia brasileira a partir da crise de 1929.

A década de 1920 não traria apenas crises de sobreinversão ou de exportações. Traria também mudanças extremamente importantes que jogariam papel decisivo naquelas transformações que se dariam a partir da crise. Vejamos, ainda que sucintamente, algumas delas.

Lembremos que é durante essa década que os bancos de capital nacional atingem maior desenvoltura. Sobrepassam largamente, a partir da Primeira Guerra Mundial, os bancos de capital estrangeiro instalados no país, situação que perduraria até o início da década de 1960⁶.

Ao final da década de 1920, o parque ferroviário nacional contava com rede de 32 mil quilômetros de extensão, o que já equivalia a 89% do existente no pós-Segunda Guerra Mundial. As ferrovias, juntamente com o sistema de navegação de cabotagem, agilizavam, até meados da década de 1940, a primeira etapa da integração do mercado nacional.

O Estado brasileiro também passava por algumas reformulações em sua forma de atuar e nas pressões que sofria. Por um lado, aumentavam e diversificavam as pressões setoriais pela presença cada vez maior de novas frações da classe dominante. Por outro, a expansão do mercado de trabalho e a "questão social"

(6) A propósito, Francisco de Oliveira (1977), à pg. 63 do texto assinalado, superestimou o papel que o capital financeiro estrangeiro teria exercido sobre os bancos nacionais, entravando seu desenvolvimento. Diz: "O caso de Minas Gerais é um pouco menos claro, mas é possível reconhecer que a preeminência do capital financeiro inglês e norte-americano barrava o passo ao avanço do capital bancário mineiro..." A rigor, não apenas os bancos paulistas de capital nacional tiveram extraordinário desenvolvimento após a Primeira Guerra Mundial mas também os de Minas Gerais. A recente pesquisa de Nogueira da Costa (1978), às pgs. 90, 271, 272 e 295 mostra a notável expansão dos bancos mineiros na década de 1920, quando, em Minas Gerais, surgem 16 novos bancos e 16 novas Casas Bancárias, de propriedade de residentes em Minas Gerais, período em que a participação dos depósitos à vista dos bancos mineiros naquele estado, em relação ao total dos depósitos bancários à vista, do Brasil, passava de 1,6% para 4,6% entre 1920 e 1929. Ao mesmo tempo, a participação dos bancos estrangeiros no total dos depósitos à vista, em Minas Gerais, era de apenas 3% em 1929 (atingindo menos de 1% em 1945), de 2% no Rio Grande do Sul, de 10% no antigo Distrito Federal e de 12% em São Paulo.

movia-o no sentido de preparar institucionalmente a economia para que pudesse se defrontar com as reivindicações da crescente classe operária: daí advieram várias regulamentações para o trabalho instituídas pelo Estado, além, como se sabe, da ampliação do aparelho repressivo. Mais ainda, a estrutura tributária do país ao final da década já mostrava importância mais significativa dos tributos sobre a produção nacional: o imposto sobre o consumo, que no início do século perfazia pouco mais de dez por cento da arrecadação federal, ao final da década de 1920 perfazia mais de um quarto.

Para a economia de São Paulo, uma outra transformação estava se processando e constituiria importante papel em seu desenvolvimento: a da agricultura. Esse setor da economia paulista passava por extraordinária dinâmica de crescimento não apenas do café mas também de outros alimentos e de matérias-primas⁷. A fronteira agrícola do estado de São Paulo havia sido alargada e seu desbravamento nos anos da década de 1920 em direção à região noroeste permitiria, na década seguinte, nova e extraordinária expansão.

Lembremos que esse setor já apresentava o maior nível tecnológico agrícola do país em 1920, o que lhe conferia excelentes pré-condições para futura expansão diversificada. Recorde-se, a propósito, o extraordinário esforço de pesquisa então empreendido pelo governo estadual no desenvolvimento do algodão e do açúcar, produtos que viriam desempenhar importante papel na década seguinte. Em suma, terras disponíveis e incorporadas, abundante oferta de força de trabalho e disponibilidade tecnológica, eis os requisitos — entre os mais fundamentais — com que dispunha para sua notável expansão.

Ainda é também durante a década de 1920 que se ampliam consideravelmente os movimentos sociais, culminando na Revolução de outubro de 1930, a partir da qual o país passaria por notáveis reformulações políticas, institucionais e econômicas.

(7) Em 1920, segundo o Censo Agrícola, o valor da produção agropecuária paulista perfazia 21% do total nacional, se não computarmos o café; se incluirmos esse produto no valor da produção agropecuária paulista e no da brasileira, aquela cifra passa para 25%. Naquele mesmo ano, São Paulo era o primeiro produtor nacional de algodão, arroz, café e feijão; era o segundo produtor de batata-inglesa, milho e aves e o terceiro na produção de leite e no rebanho de bovinos e de suínos.

Penso que as condições econômicas ao final da década de 1920 estavam amadurecidas para pressionar a sociedade brasileira tanto no sentido de superar a crise (ambas, a cafeeira e a industrial), quanto no de aprofundar os caminhos do desenvolvimento industrial do país. As principais frações da classe dominante — fazendeiros, industriais, comerciantes e banqueiros — ainda que através de “visões parciais” ou mesmo tendo como objetivo direto apenas o atendimento de seus interesses específicos, tinham consciência da necessidade premente de superar a crise, e pressionaram nesse sentido, mesmo antes de seu momento culminante, que foi o final de 1929. Ainda, se nos detivermos no exame sumário da dimensão econômica dos fluxos de produção ou circulação dos setores econômicos representados por aquelas frações de classe vemos que eram muito próximas, na economia paulista, o que reforça a hipótese de que constitui equívoco pensar que naquele momento poderia haver um setor econômico hegemônico. Finalmente, acredito que a crise internacional não constitui o elemento decisivo para pôr em andamento a ruptura e a transformação do padrão de acumulação; ela apenas reforçou — graças à eclosão e conseqüente agravamento da crise interna — o processo que já vinha em marcha.

Ao encerrar a introdução deste capítulo não poderia deixar de apresentar algumas reflexões sobre determinadas afirmações que Francisco de Oliveira fez sobre a emergência da industrialização brasileira e a questão regional⁸. No primeiro capítulo de seu criativo trabalho, ao se reportar à ruptura que se segue à crise de 1929 diz: “Rompido o mecanismo de reposição da economia agro-exportadora (cafeeira), em parte pela própria inviabilidade de sua sustentação devido à porção do excedente do produto social, que era apropriado pelo capital financeiro inglês e norte-americano sob a forma de juros da dívida externa, o que impossibilitava a acumulação; e em parte devido à quebra da economia internacional capitalista na crise dos anos trinta, emerge a industrialização”⁹.

Penso que não é pelo volume dos juros captados pelo capital financeiro externo que a economia cafeeira vê inviabilizada sua

(8) Refiro-me a seu citado texto *Elegia...* Mais adiante faço outras considerações sobre esse importante trabalho.

(9) Cf. Oliveira (1977), pg. 36.

reprodução ou que emergiria a industrialização. Primeiro, porque essa fração do excedente pago pela cafeicultura na forma de juros a empréstimos obtidos no exterior não foi grande¹⁰. Segundo, porque a inviabilidade deu-se pela superprodução cafeeira — que fez cair o preço externo do café —, agravada pela crise internacional. Terceiro, porque, ao final da década de 1920, grande parte da reprodução cafeeira se dava com o uso de recursos internos: mão-de-obra, terras, capital comercial nacional, produção nacional industrial de bens de consumo não durável e uma vigorosa agricultura comercial produtora de alimentos¹¹. Por outro lado, como sugeri acima, não é o momento da crise internacional que viabiliza a industrialização: esta já estava sendo gestada ao longo da década de 1920.

Mais adiante, Francisco de Oliveira insiste no suposto grande peso do endividamento externo causado pela política de valorização do café: “O sistema financeiro da economia brasileira atrofiou-se, como segunda decorrência, sendo quase todo externo — as dívidas externas na verdade constituíam o suporte financeiro da economia cafeicultora — e tornou inviável o financiamento interno. Foi exatamente a mesma convergência de mecanismos de reiteração que freou a divisão social do trabalho na própria “região” do café, *abortando sua industrialização, que somente ganhava impulso quando, por razões de crise internacional, a reiteração externa era cortada ou atenuada*”¹².

Cabe lembrar que o suporte financeiro do café — salvo suas grandes crises de superprodução — foi o capital mercantil nacional e seus lucros subseqüentes, onde despoitava a figura do comissário de café, cuja função excedia de muito a de simples intermediário na compra e venda do café. Por outro lado, o advento da República permitiu o florescimento dos bancos nacionais, muitos dos quais, entre 1891 e 1914 estavam intimamente vinculados aos negócios e ao capital cafeeiros. Ainda, há que se ter presente que a massa de recursos financeiros mobilizada pelos bancos de

(10) Ver a respeito, Cano (1977), pgs. 74-77 e 81-83, especialmente a tabela 7.

(11) Para o tema ver Cardoso de Mello (1975), cap. II e Cano (1977), pgs. 42-86 e cap. II.

(12) Cf. Oliveira (1977), pgs. 54-55. Os grifos são meus, salvo o da palavra *quando*, grifada pelo autor.

então — pelo menos os da região cafeeira — ou seja, os depósitos bancários convertidos em empréstimos — era em sua maior parte emanada dos negócios da cafeicultura: era o montante financeiro representado não apenas pela compra-venda de café, mas também pelos negócios do comércio, da indústria, da agricultura, dos transportes, ou seja, de todos os setores que faziam parte do complexo cafeeiro. Os bancos, como se sabe, não operam com recursos próprios, senão em parte insignificante de seus empréstimos¹³. Era essa massa que assegurava a maior parte do financiamento corrente exigido pelo café nos seus períodos de “normalidade”.

Quanto ao suposto freio à divisão do trabalho na economia cafeeira e ao “abortamento da industrialização,” isto é parcialmente correto, se nos limitarmos à região cafeeira do Vale do Paraíba (fluminense ou paulista) e à de Minas Gerais, onde a cafeicultura não conseguiu introduzir relações capitalistas avançadas, mantendo-se em atrasadas relações de produção. Isto não ocorreu no Oeste Paulista. Aqui, desde cedo — meados da década de 1870 — implantou-se um novo segmento da cafeicultura com relações capitalistas de produção com significativo avanço técnico para a época. E só poderia ser em São Paulo, portanto, que a indústria tomaria, desde cedo, largos passos que lhe permitiriam, já após 1910, tomar a dianteira nacional. A afirmação de Oliveira, sobre a relação direta entre a crise externa e os impulsos para a industrialização, já foi objeto de recente controvérsia, quando se demonstrou que não há uma relação unívoca entre crise externa e industrialização, dado que durante tais crises pode ou não haver expansão de capacidade produtiva industrial assim como pode ou não haver expansão da produção industrial¹⁴.

O tema deste capítulo será desenvolvido em três tópicos. No primeiro rediscuto alguns pontos da controvérsia sobre a crise de 1929 e seus mecanismos de recuperação. O segundo abrange a industrialização restringida (1930-1955) e nele examino o processo de integração do mercado nacional e da constituição da periferia

(13) Sobre essa intermediação comercial e financeira ver Taunay (1943), Franco (1969), Cardoso de Mello (1975) e Cano (1977).

(14) Sobre o assunto ver Taunay (1943), Viotti da Costa (1966), Dean (1971), Cardoso de Mello (1975) e Cano (1977). Sobre a questão específica da industrialização e os “choques externos” ver o tópico 2 deste capítulo.

nacional, em sua primeira etapa, em que o capital industrial a partir de São Paulo exercerá uma dominância sobre o mercado nacional de mercadorias. No tópico final, que compreende a industrialização pesada (pós 1955) discutirei aquele processo, inclusive a profunda alteração que se daria, com a crise de 1963-1967, quando a essa dominação do capital industrial *via mercado*, adicionar-se-ia uma segunda dominação, *via acumulação de capital* na periferia nacional como produto de decisões tomadas pelo capital industrial sediado *principalmente em São Paulo*.

Este trabalho ficaria extremamente falho caso não contemplasse a agricultura e as migrações. Entretanto, a complexidade e profundidade com que necessitam ser tratados levar-me-iam a entender muito este texto. Face a isso optei por tratá-los, neste capítulo, como temas complementares ao corpo central da pesquisa e, assim, serão analisados de forma resumida.

1. A controvérsia sobre a crise de 1929 e sua recuperação

Rememoremos o desencadeamento da crise cafeeira e seus mecanismos de recuperação¹⁵. Os planos de valorização do café, instituídos em 1906, 1917 e 1921, atingiram resultados excelentes, fazendo com que a partir de 1922 o governo federal elaborasse uma "Política de Defesa Permanente" do café. Entretanto, ela só foi posta em prática a partir de 1924, com a transferência de sua execução para a responsabilidade do governo do estado de São Paulo.

Como salientou Delfim Netto, "os repetidos bons êxitos das valorizações haviam convencido mesmo os seus oponentes da quase impossibilidade de repetição de uma grande safra em curto prazo"¹⁶. Quer dizer: a natureza do ciclo cafeeiro fazia com que, a cada grande safra, que gerava acúmulo de estoques não exportá-

(15) Esta síntese sobre a crise cafeeira de 1929 tem como fontes básicas de referência os textos de Furtado (1961) e Delfim Netto (1966). Ver ainda, Fraga (1963), Villela e Suzigan (1973), Cardoso de Mello (1975), Aureliano da Silva (1976) e Cano (1977). Sobre a polêmica crítica apresentada por Peláez (1968) à abordagem de Furtado sobre os mecanismos de recuperação, ver Fishlow (1972) e principalmente Silber (1977).

(16) Cf. Delfim Netto (1966), pg. 128.

veis, sucedia uma ou duas safras normais e menores, com o que os estoques retornavam a níveis adequados.

Assim ocorreu até 1926 e, mesmo diante da previsão de que a safra brasileira de 1927/28 seria equivalente ao dobro das verificadas nos últimos três anos, baixando o preço internacional do café durante 1927, a firmeza da política de defesa permanente dirigida pelo Instituto do Café do Estado de São Paulo conseguiu fazer com que o preço retornasse aos seus níveis anteriores e a partir de 1928 atingisse níveis mais altos do que os vigentes em 1926. Como se previa, a safra de 1928/29 equivaleu à metade da anterior e foi menor do que a média verificada antes de 1927. Contudo, contrariando a natureza normal do ciclo, a safra seguinte (1929/30) era estimada no segundo semestre de 1929 em níveis surpreendentemente elevados. Embora essas duas safras recordes tenham produzido o equivalente a quatro anos de exportações normais, o Instituto do Café conseguiu manter os preços, até setembro de 1929.

A partir desse momento, entretanto, dois eventos precipitariam os preços para enorme baixa. Primeiro, no plano interno, o governo federal, tendo em vista a campanha sucessória da Presidência da República e principalmente sua política econômica deflacionista e de estabilização cambial, deixou de socorrer o Instituto do Café, gerando clima de desconfiança no comércio cafeeiro. Logo a seguir, no plano externo, a eclosão da crise na Bolsa de Nova York repercutiu pronta e negativamente, agravando a situação do mercado internacional do café.

A manutenção da política econômica federal, que provocou inclusive a baixa do valor-base para o financiamento interno do café somente fez propagar o efeito depressivo, precipitando ainda mais a baixa do preço, demonstrando a impossibilidade de se continuar com a política de sustentação cafeeira nos moldes em que estava organizada. A insistência na política de livre conversibilidade, *ainda vigorando em plena crise*, faria com que, além da grande fuga de ouro e divisas, gerasse, por isso mesmo, forte redução do meio circulante, que passa de 3,4 para 2,8 milhões de contos entre 1929 e 1930. Dada a estrutura e o funcionamento do sistema bancário da época, esse fato diminuiria as possibilidades de socorro creditício, agravando a crise com a diminuição sensível da liquidez.

A despeito de que o estado de São Paulo conseguia, ainda em

1930, obter empréstimo externo de 20 milhões de libras esterlinas, a política de sustentação cafeeira ruiu. Com a revolução de outubro de 1930, o governo federal reorganizaria a política de defesa do café, retomando as compras de excedentes, a partir de fevereiro de 1931 e em seguida criaria o Conselho Nacional do Café, “que foi aos poucos assumindo a política cafeeira nacional”¹⁷.

A situação cafeeira tornar-se-ia ainda mais crítica a partir de 1931. A sustentação dos elevados preços, graças à política de Defesa Permanente, mantivera as margens de lucro dos negócios cafeeiros em altos níveis. Recordemos dois problemas importantes nesse quadro geral da década de 1920: a sobreinversão industrial e a impossibilidade de se concentrar capitais que pudessem ser canalizados para a indústria pesada; a inexistência, a curto e médio prazos, de alternativas de exportação que pudessem alocar capitais em outros e novos produtos significativos e rentáveis.

Essas duas barreiras, que para sua efetiva remoção exigiriam muito mais do que uma simples e preventiva política anticíclica, fizeram com que grande parte dos altos lucros cafeeiros resultassem em nova acumulação no próprio compartimento produtor cafeeiro. Essa acumulação — dado que o novo plantio passa a produzir após 4 ou 5 anos — ampliou enormemente a capacidade produtiva do setor ao final da década, agravando sumamente a crise. Não bastasse a acumulação de invendáveis estoques gerados pelas supersafras de 1927/28 e de 1929/30, o país bateria mais dois inéditos recordes: o de 1931/32 superaria os anteriores e o de 1933/34 somente seria superado pela gigantesca safra de 1959/60¹⁸.

A tabela 16 mostra um dos ângulos da crise, o dos preços. Observe-se que o preço externo apresentou vertiginosa queda em 1930 caindo ainda mais daí em diante. A desvalorização cambial fez com que o preço interno se mantivesse apenas 25% abaixo dos níveis de 1928. Entretanto, como corretamente apontou Fur-

(17) *Idem*, pg. 139.

(18) Na metade da década de 1920 as safras brasileiras de café situavam-se em torno da média anual de 15 milhões de sacas de 60 quilos. A de 1927/28 foi de 27,1 milhões enquanto que as de 1929/30, 1931/32 e 1933/34 atingiram, respectivamente, 28,2 milhões, 28,3 e 29,6. Durante a década de 1920 e na maior parte da de 1930 as exportações médias anuais situaram-se em torno de 14 milhões de sacas.

TABELA 16

Preços médios interno e externo do café, por saca de 60 quilos
(1928/1934)

	mil réis	índice	libra-ouro	índice
1928	204,6	100	5,00	100
1929	191,9	94	4,71	94
1930	119,5	58	2,69	54
1931	131,5	64	1,91	38
1932	152,8	75	2,20	44
1933	132,8	65	1,69	34
1934	149,5	73	1,52	30

Fonte: Anuário Estatístico do Brasil 1939-40, pg. 1.378.

tado, o mecanismo cambial desta vez só resolveria — ainda que em parte e apenas temporariamente — a questão do preço e da renda interna da cafeicultura. O segundo e mais grave ângulo da questão residia em que, agora, diante *tanto* da profundidade da crise internacional *quanto* do elevado acúmulo de estoques que as novas safras haviam provocado e que provocariam durante o restante da década de 1930, os antigos esquemas de valorização não mais teriam condições de vingar. Ou seja, o controle da oferta não mais podia ser feito através da *retirada temporária* do excesso estocado e não-exportável a curto prazo. Agora, o ciclo natural, em que pese oscilar entre “grandes e pequenas safras” elevava os níveis mínimos e máximos dessas safras¹⁹. Isto, a menos que se destruísse rapidamente parte apreciável da capacidade produtiva, dos estoques e da produção corrente, resultaria num incrível acúmulo de estoques que, além de não permitir seu escoamento precipitaria os preços externos ainda mais para baixo.

No âmbito regional, é bom lembrar que a escalada cafeeira

(19) Com efeito, as menores safras brasileiras nos períodos 1921-25; 1925-30; 1930-35 e 1935-40 foram, em média, de 14, 15, 18 e 20 milhões de sacas; as safras maiores foram de, respectivamente, 16, 28, 29 e 26 milhões de sacas. Como se vê, ambos os níveis se elevaram, o que fez crescer também a média geral de produção nesses quinquênios. Cf. Fraga (1963), pg. 16.

não se deu exclusivamente em São Paulo. Na verdade os demais estados cafeeiros que na segunda metade da década de 1910 produziram a média anual de 4,2 milhões de sacas aumentaram sua produção para a média de 5,5 entre 1920-25; a produção paulista, se excluirmos as duas supersafras de 1927/28 e de 1929/30 havia se estabilizado em torno de 9 a 10 milhões de sacas. É evidente que diante da política de valorização do café conduzida pelo estado de São Paulo os demais estados produtores comportavam-se como verdadeiros “produtores marginais”, de forma similar à que ocorre no mercado internacional. Esta situação seria posteriormente atenuada, através de “convênios cafeeiros” entre os estados produtores.

As cifras das médias anuais da produção saltariam, em São Paulo, para cerca de 15 milhões na década de 1930 e para cerca de 7,5 milhões no restante do país²⁰. Assim, tanto São Paulo quanto os demais estados cafeeiros participaram, em proporções praticamente constantes — salvo no quinquênio 1916-1920 — daquela superacumulação. Destaque-se entre aqueles estados Minas Gerais e Espírito Santo, como os maiores produtores depois de São Paulo. Entretanto, como se verá mais adiante, isto não significaria que suas economias teriam destino semelhante à da paulista, em função da recuperação da crise cafeeira. Basicamente porque a maior semelhança dessas economias cafeeiras era — sem querer fazer humor — a da natureza da árvore cafeeira. Suas estruturas produtivas, escalas de operação bem como suas relações sociais de produção apresentavam acentuados graus de diferenciação. Em São Paulo despontavam as mais avançadas relações capitalistas de produção; nos demais estados cafeeiros predominavam ou relações pré-capitalistas ou relações capitalistas de “curto fôlego”²¹.

(20) Dados obtidos de Fraga (1963), pg. 16.

(21) Em meu livro anterior discuto essa questão, notadamente no que se refere à região cafeeira fluminense. No Paraná predominava a pequena e média propriedade. O caso de Minas Gerais, por sinal o mais significativo, foi objeto de duas teses da UNICAMP: a de Lima (1977) e a de Nogueira da Costa (1978). Ambas mostram claramente a estruturação cafeeira com predomínio da pequena propriedade e do arrendamento e parceria, com precárias relações capitalistas de produção e, ainda, com o capital mercantil (notadamente o sediado no Rio de Janeiro) extraíndo parcela substancial de seu virtual excedente.

Retornemos ao exame da crise e de sua recuperação. Como vimos, não mais bastava o clássico mecanismo cambial nem a temporária retirada do mercado, dos excedentes não-exportáveis a curto prazo. Furtado colocou corretamente a questão, demonstrando a vigorosa ação do Estado, através da política do governo federal para a sustentação da economia cafeeira. Em suas palavras: "Estávamos, em verdade, construindo as famosas pirâmides que anos depois preconizaria Keynes" ²². Sua afirmação decorria da análise que fez das linhas mestras daquela política.

Além da desvalorização cambial, o Estado praticou largamente a retenção dos estoques cafeeiros, destruindo entre 1931 e 1944 pouco mais de 78 milhões de sacas, e financiando essa operação, *em sua maior parte*, através do crédito público. Como se veria mais tarde, através de outros trabalhos que analisaram essa questão, Furtado apenas incorreu em erro parcial ao generalizar o financiamento à conta do crédito público. No fundamental, acertou.

A primeira crítica que se fez à análise de Furtado foi a de Peláez — ortodoxa —, além de praticar várias incorreções. Tentando destruir e desacreditar a argumentação central de Furtado, esse autor atribui peso menor ao crédito público (Banco do Brasil e Tesouro Nacional) no financiamento, tentando mostrar que foram os impostos de 5 e de 10 (depois alterado para 15) shillings recolhidos pelos exportadores ao governo, por saca exportada, os principais recursos que financiaram cerca de 2/3 da operação ²³. Por outro lado, isto significa, segundo esse autor, sacrifício ao exportador, por reduzir-lhe a renda.

Continua, afirmando que foram as despesas governamentais com a Revolução de 1932 as principais responsáveis pelo déficit público, e não o financiamento oficial ao café, tentando descaracterizar a análise de Furtado sobre o papel do crédito e do déficit públicos. Ainda, Peláez atribui aos *saldos* positivos da balança comercial que se verificam no período, um dos fatores mais importantes da recuperação ²⁴.

Por último, atribuindo a Furtado afirmações específicas que este dificilmente faria, tenta negar um suposto argumento de Fur-

(22) Cf. Furtado (1961), pg. 216.

(23) Cf. Peláez (1968), pgs. 24-27.

(24) Idem, pgs. 27-36.

tado, que apontaria transferências de recursos do café para outros setores, mostrando que as indústrias do “ferro, aço e cimento” que então se instalam, foram provenientes de capitais nacionais e estrangeiros não originários do café²⁵.

Quem primeiro lhe fez a crítica foi Fishlow, demonstrando de forma clara que a fonte de financiamento via impostos, no caso cafeeiro, não onerou os produtores nacionais. Dada a relativa inelasticidade-preço da demanda cafeeira, o ônus desse imposto praticamente recaiu sobre o consumidor estrangeiro²⁶.

Entretanto, seria Silber, mais recentemente, que lhe faria a crítica mais contundente. Mostra que Peláez, além de não dar o devido destaque ao empréstimo de 20 milhões de libras esterlinas que o governo paulista obtém em 1930, é injusto ao analisar apenas o “financiamento de uma única safra elevada (1931/1932). Se adicionarmos aos dados de Peláez os referentes à safra de 1933/1934 (a maior de todas) vemos que as fontes de financiamento mudam sensivelmente e as operações de crédito representam agora 52% contra 48% da arrecadação de impostos”²⁷. Sua crítica segue mostrando o absurdo de Peláez ao afirmar que a política monetária e fiscal durante a década, de 1930 teria se pautado por princípios ortodoxos, quando, na verdade, uma “expansão monetária superior a 100% durante a década de 1930 não poderia nunca ser enquadrada como ‘ortodoxa’... da mesma forma que os déficits freqüentes do governo não podem ser interpretados como ocorrências exógenas, nem como ‘ortodoxia’”²⁸.

No que se refere à argumentação da não-transferência de recursos do café para a indústria, Silber é ainda mais contundente: “Utilizar o lucro líquido do setor café como dado para avaliar a possibilidade de transferência de recursos da agricultura e (sic) indústria, deixa muito a desejar, “pois esta pode não ser a única fonte de recursos para a transferência para o setor industrial”²⁹.

Embora a crítica de Silber tenha sido abrangente, pretendo ainda discutir três aspectos do problema: o déficit público, a

(25) As argumentações de Peláez encontram-se às pgs. 19 e 36 do seu citado texto.

(26) Cf. Fishlow (1972), pgs. 28-29.

(27) Cf. Silber (1977), pg. 204.

(28) Idem, pg. 205.

(29) Idem, pg. 206.

transferência de recursos do café para a indústria e o saldo da balança comercial como “fator externo de recuperação da economia”.

Peláez afirma que a política fiscal e orçamentária do governo revolucionário se pautou pela busca do equilíbrio das contas. A despeito de utilizar as contas orçamentárias e mostrar (através de sua tabela IV) que de 1929 a 1934 tanto o governo federal como o dos estados e municípios são deficitários, insiste que a política econômica era ortodoxa...³⁰.

Ignoro a razão pela qual esse autor, ao pretender analisar a política orçamentária do governo, após a crise, toma apenas os dados referentes ao período 1929-1934. Em primeiro lugar, deveria incluir um ou dois anos anteriores à crise, como um período de “normalidade”, para, daí então, concluir sua análise.

Além de trabalhar pouco seus dados, o autor só vê ortodoxia quando, à sua frente, os dados mostram justamente o contrário... Por exemplo, em relação ao ano de 1928, o déficit orçamentário federal de 1930 é seis vezes maior; o de 1931 é 120% maior; o de 1933 é 134% maior e o de 1934 é quatro vezes maior. O déficit de 1932, de fato, é o maior de todo o período, mas mesmo dele se retirando os gastos com a revolução paulista de 1932 e com as secas do Nordeste, fatos que o autor aponta para tentar minimizar o déficit com o esquema cafeeiro, ainda assim o déficit restante é cerca de quatro vezes maior que o de 1928. Acrescente-se que a arrecadação da receita federal de 1930 a 1932 situou-se cerca de 27% abaixo do nível verificado em 1928³¹.

Peláez, preocupado em tentar atingir a obra de Furtado, buscou resultados que não condizem com a realidade dos fatos, isto é, das contas orçamentárias publicadas pelo próprio autor. Socorreu-se com fracos instrumentos ao pretender fazer “análise de discurso” de autoridades do governo revolucionário, como os relatórios de famosos ministros como José Maria Whitaker e Oswaldo Aranha, onde estes, naturalmente como quaisquer bons

(30) Cf. Peláez (1968), pgs. 28-31.

(31) Idem, pgs. 21-27. Obtive os dados anteriores, que o autor não cita, na própria fonte por ele possivelmente usada: Baer (1966), pgs. 298-299.

políticos de então, *usam fala ortodoxa*, em que pesem suas práticas poderem ter sido outras...³².

Quanto ao meio circulante — saldo do papel moeda em circulação —, efetivamente reduzido pelo governo anterior à revolução de outubro de 1930, no período 1931-1933 já se encontrava cerca de 10% acima do nível de 1930; em 1935 superava os níveis vigentes em 1928-1929. Peláez comete outro equívoco, ao não levar em conta que o nível geral de preços havia caído durante a depressão: se tomarmos 1928 como base, o nível dos preços em 1930 estaria 15,5% abaixo; o de 1931 a 1933, cerca de 25% e o de 1934, o ano final de sua análise, pouco mais de 20%. O nível de 1928 só se recuperaria a partir de 1940³³. Portanto, confrontada a série do nível geral de preços com a do saldo do papel moeda em circulação, e tomado o período de 1928 a 1934, apenas em 1930 poder-se-ia falar em sua redução real, assim mesmo, em apenas 0,5%. A “ortodoxia”, em fins de 1931 já havia providenciado elevação real do meio circulante da ordem de 16%; em 1932, de 25% e, passada a tempestade da “guerra paulista”, fizeram retornar seu nível, acima de 20% em 1933 e de 17% em 1934, em relação aos níveis reais de 1928. Como se vê, a “estagflação” não estava em moda, muito menos nas ações práticas da maior parte de nossos antigos e inteligentes ministros fazendários...

Examinemos a questão da transferência de recursos do café para a indústria. Na edição em português da *Formação Econômica do Brasil*, Furtado diz, com justeza: “A precária situação da economia cafeeira, que vivia em regime de destruição de um terço do que produzia com um baixo nível de rentabilidade, afugentava desse setor os capitais que nele ainda se formavam. E não apenas os lucros líquidos, pois os gastos de manutenção e reposição foram praticamente suprimidos... Restringida a reposição, parte dos capitais que haviam sido imobilizados em plantações de café foram

(32) As referências que Peláez faz daquelas autoridades encontram-se às pgs. 28-31 de seu citado trabalho. A propósito, o leitor poderá consultar o próprio livro de Whitaker (1978) ou o trabalho citado de Aureliano da Silva (1976) onde, às pgs. 142-166 faz minuciosa análise da política de sustentação da economia cafeeira.

(33) Para o meio circulante: Anuário Estatístico do Brasil, 1939-1940, pg. 1353; o deflator utilizado é o construído por Haddad (1974), pg. 191, “general deflator”.

desinvertidos. Boa parte desses capitais, não há dúvida, a própria agricultura de exportação se encarregou de absorvê-los em outros setores, *particularmente o do algodão*". Cortadas as importações, continua Furtado, "as atividades ligadas ao mercado interno puderam manter, na maioria dos casos, e em alguns aumentar, sua taxa de rentabilidade. Esse aumento... se fazia concomitantemente com a queda dos lucros no setor ligado ao mercado externo... As atividades ligadas ao mercado interno não somente cresciam impulsionadas por seus maiores lucros, mas ainda recebiam um maior impulso atraindo capitais que se formavam ou se desinvertiam no setor de exportação" ³⁴.

Furtado aponta para o fato de que, quando baixou inexoravelmente a rentabilidade cafeeira, não havia porque manter, dentro de seus limites, inversões ou reinversões de capital. Ora, se havia outro setor mais rentável, fosse a própria agricultura (o algodão, por exemplo) ou a indústria, é evidente que se criava um novo canal (ou reforçava-se um antigo) que permitia continuar a reprodução do capital. O único setor que Furtado aponta especificamente, foi o do algodão; as demais transferências foram feitas para o "setor ligado ao mercado interno", que tanto poderia ser a própria agricultura como a indústria. Em nenhum momento especifica que indústria teria recebido capitais do café.

Peláez, contudo, atribui a Furtado afirmação de que a indústria têxtil assim como a de base (à época, a de cimento, ferro e aço) teriam recebido tais recursos. A partir daí, tenta demonstrar o equívoco dessa "afirmação" ³⁵.

É bom lembrar que Furtado, no capítulo 32 da *Formação*... lembra claramente a capacidade ociosa pré-existente na indústria, assim como a importação de máquinas usadas para alguns setores.

(34) Cf. Furtado (1961), pgs. 220-221. Os grifos são meus.

(35) As afirmações de Peláez encontram-se em seu citado trabalho às pgs. 18-20 e 36-40. As citações a Furtado, que faz às pgs. 18 e 19 se referem à edição americana (*The Economic Growth...* editada pela Univ. da Califórnia, 1963) da *Formação Econômica do Brasil*, citando especificamente os capítulos 31 e 32. Como já afirmei acima, na edição brasileira não constam tais afirmações. Infelizmente não pude consultar a versão utilizada pelo autor. Entretanto, as citações que Peláez faz daquela edição, traduzindo-as para o português, também não contemplam quaisquer afirmações de Furtado, no sentido de apontar para que setores específicos teriam ocorrido as transferências, salvo no caso do algodão.

Mais ainda, é bom que se entenda que, por capital, não se deve compreender apenas máquinas e instalações. O capital deve ser entendido em suas várias acepções: sejam máquinas, matérias-primas ou simplesmente dinheiro, ou, ainda, como uma relação social. No caso da agricultura, obviamente é mais fácil “enxergar” a transferência de recursos: terras, homens e implementos podem ser usados em várias culturas distintas, salvo em casos especiais. Por outro lado, deve-se ter em mente que o próprio sistema bancário pode promover “transferências” de capital-dinheiro, até mesmo sem que os proprietários de tais ativos financeiros o saibam... Por último, não se deve ignorar os arraigados interesses econômicos que existiam entre vários fazendeiros, comerciantes e industriais, constituindo verdadeiras “redes de capital” envolvendo esses e outros segmentos da economia, bem antes da eclosão da crise de 1929³⁶.

Finalmente, examinemos a terceira questão, que diz respeito ao saldo da balança comercial durante a depressão. Peláez, pretendendo negar a tese de Furtado sobre os mecanismos internos que causaram a recuperação da economia, tenta imputar àquele saldo, tratando-o como *fator externo*, o papel de um dos principais fatores da recuperação à crise de 1929³⁷.

Primeiro, examinemos se o saldo da balança comercial constituía realmente “fator externo”. Pelo lado das importações não, pois seus determinantes eram o nível interno da renda e sua distribuição, bem como a estrutura produtiva interna. Pelo lado das exportações, penso que seu movimento também não foi determinado pelo exterior, salvo no que se refere ao *reforço à baixa do preço do café*, que a crise internacional provocou.

Por outro lado, foram determinantes internos tanto a fixação de controles cambiais como, em grande medida, a própria desvalorização cambial.

No que se refere à questão do saldo da balança comercial, Peláez afirma que é o grande saldo ocorrido em 1931 o principal fator de recuperação da economia brasileira. O exame da tabela 17 contribui para melhor esclarecimento da questão. Por outro

(36) Ver, a propósito, Cano (1977), cap. II.

(37) As afirmações de Peláez encontram-se às págs. 32-36 de seu citado trabalho.

lado, as séries do índice do produto real da economia mostram o seguinte: somente no ano de 1933 o produto recupera o nível de 1928; o nível de 1931 encontra-se 4,3% abaixo do nível de 1928 e 3,3% abaixo do nível de 1930, que foi ano de fraco desempenho³⁸. O índice do produto real da indústria de transformação não apresentaria melhor desempenho: só em 1933 supera o nível de 1928; o nível de 1931, embora fosse cerca de 1% maior do que o de 1930, encontrava-se 9% mais baixo do que o de 1928³⁹.

TABELA 17
Comércio exterior do Brasil: 1927-35

	em milhões de contos de réis					em milhões de £		
	X	Δ X	M	Δ M	X-M	X	M	X-M
1927	3,6	0,5	3,2	0,6	0,4	88,7	79,6	9,1
1928	4,0	0,4	3,7	0,5	0,3	97,4	90,7	6,8
1929	3,8	-0,2	3,5	-0,2	0,3	94,8	86,7	8,2
1930	2,9	-0,9	2,3	-1,2	0,6	65,7	53,6	12,1
1931	3,4	0,5	1,9	-0,4	1,5	49,5	28,8	20,7
1932	2,5	-0,9	1,5	-0,4	1,0	36,6	21,7	14,9
1933	2,8	0,3	2,2	0,7	0,6	35,8	28,1	7,7
1934	3,5	0,7	2,5	0,3	1,0	35,2	25,5	9,7
1935	4,0	0,5	3,9	1,4	0,1	33,0	27,4	5,6

Fonte: Anuário Estatístico do Brasil 1939-40, pg. 1.359.

X = exportações; M = importações.

A razão disso é simples: 1930 foi um ano conturbado, tanto pela incrível manutenção da ortodoxia monetária pré-revolucionária quanto pelos desajustamentos que a profundidade da crise ensejou. 1931 não foi muito diferente: só no final do primeiro semestre é que o governo federal efetivamente assumia a política de sustentação cafeeira; a destruição, nesse ano, atingiu apenas 2,8 milhões de sacas; o monopólio cambial pelo Banco do Brasil seria readotado em setembro desse ano. Quer dizer: as incertezas e a

(38) Cifras calculadas a partir de Malan et al. (1977), pg. 207.

(39) Cifras calculadas a partir de Haddad (1974), pg. 152.

falta de medidas mais efetivas continuaram a jogar papel importante sobre a crise ⁴⁰.

Voltemos à tabela 17. Os dados em libras esterlinas — ainda que se compute a desvalorização sofrida por essa moeda — mostram uma série inequivocamente descendente, tanto das importações como das exportações. A série em moeda nacional possibilita, contudo, alguns “exercícios acadêmicos”. O ano de 1931 mostra alto nível de exportações, contudo, ainda inferior ao dos anos de 1927 a 1929. Quer dizer: ainda que o saldo da balança comercial em 1931 tenha sido positivo e maior do que o vigente no triênio 1927-1929, as exportações não poderiam imprimir qualquer elevação do nível de renda de 1931 em relação a 1928. O aumento das exportações entre 1930 e 1931 não impediu que o produto real da economia diminuísse entre esses dois anos; por outro lado, a queda das exportações entre 1931 e 1932 também foi “imponente” para impedir que o produto real aumentasse entre estes dois anos... Note-se ainda que o saldo da balança comercial diminuiu, entre 1931 e 1932, enquanto o produto real aumenta... ⁴¹.

Entretanto, a crítica fundamental que se deve fazer a Peláez é que toma o saldo positivo da balança comercial como elemento impulsionador da renda e, portanto, como fator de recuperação. Ora, como se sabe, são as exportações que atuam sobre a demanda efetiva e não apenas o saldo da balança comercial. Da mesma forma, o multiplicador do comércio exterior atua sobre as variações absolutas das exportações e não sobre aquele saldo. Este equívoco tem sido usual entre aqueles que simplificam o significado da redução das equações macroeconômicas da oferta ($P+M$) — ou seja, do produto mais as importações, e da demanda ($C+I+G+X$) — consumo, mais investimento, mais gasto público, mais exportações. Ao reduzir essas duas expressões à equação do produto ela passa a ser: $P = C+I+G+(X-M)$.

Esse equívoco teórico também tem ocorrido, a meu juízo, de-

(40) Para a destruição de café: Delfim Netto (1966), pg. 139. Para a política cambial: Malan et al. (1977), pgs. 114-118.

(41) As estimativas do Produto Nacional para o período 1928-1939 encontram-se à pg. 207 do citado texto de Malan et al. (1977); as do Produto Industrial, no de Haddad (1974), pg. 152. O índice do Produto Real da Economia Brasileira, entre 1930 e 1931, diminuiu 3,3% e, entre 1931 e 1932, aumenta 4,3%.

vido a interpretações errôneas sobre Kalecki, quando este autor desenvolve a equação da determinação dos lucros do sistema, em que “(lucros brutos, descontados os impostos) = (investimento bruto) + (saldo de exportação) + (déficit orçamentário) — (poupança dos trabalhadores) + (consumo dos capitalistas)”. Kalecki está se referindo, quando fala em “saldo de exportações”, à diferença entre as exportações e importações, em sua equação. Contudo, é suficientemente cuidadoso para lembrar que “um aumento no saldo de exportação elevaria os lucros portanto, *na medida em que os demais componentes* (da equação) *não se alterem*”. Mais adiante, é ainda mais explícito ao dizer que “o valor de *um incremento na produção do setor de exportações* corresponderá a um aumento dos lucros e salários desse setor”⁴². Note-se que o autor adverte o leitor em dois pontos fundamentais para a correta compreensão do fenômeno: a) condiciona o papel do aumento do saldo da balança comercial a que “os demais componentes (da equação) não se alterem”; b) explicitamente se refere a um aumento da produção do setor de exportações, indicando, com isso, que não basta tomar-se o saldo da balança comercial como fator explicativo da determinação dos lucros, mas sim sua função dinâmica sobre o aumento da produção. Caso não fizesse tais advertências, sua equação poderia dar a aparência de ter caráter meramente tautológico.

Por outro lado, as variações absolutas ou relativas de X e de M podem ou não ter sentidos contrários sem que isto implique necessariamente em contração ou expansão da renda. Podemos momentaneamente reduzir nossas exportações, aumentar as importações e a renda crescer; numa depressão, como por exemplo no ano de 1931, o saldo da balança comercial pode ser positivo e grande sem que a renda nacional cresça, dado que aquele saldo foi muito mais resultado do corte drástico das importações que de aumento das exportações, ambas comparadas com os níveis de 1928. Se boa parte dessas importações reduzidas se referir a ma-

(42) As citações encontram-se à pg. 57 do livro organizado e traduzido por Miglioli (1980). Os grifos são meus. Ver também: a edição em espanhol (Kalecki, 1956), pg. 53 e o livro de Miglioli (1981), pgs. 268-270. Também em seus *Estudos sobre a Teoria dos Ciclos...*, Kalecki já advertira a questão do significado da balança comercial; ver, no capítulo 2, especialmente a pg. 44, Kalecki (1970).

térias-primas e bens de capital — mormente numa economia como a brasileira de 1930 — tal contração está na verdade refletindo e até provocando redução do nível da renda. Tomada a média de 1931-33, as importações de bens de capital para a indústria atingiam apenas 25% do nível médio de 1928-1929; as de matérias-primas chegaram a 64%; as de combustíveis a 68% e as de bens de consumo, a 31% ⁴³.

A drástica redução de importações de bens de consumo pôde, em parte, ser compensada por produção interna, graças à capacidade ociosa que existia no setor industrial. Esforços significativos de “substituições de importações” também se realizaram nos departamentos produtores de bens de produção ⁴⁴. Isto não tem o significado de “fator externo” de recuperação, como pensou Peláez. Aliás, entre os fatores externos negativos, Peláez pouco fala sobre os efeitos depressivos que causaram à economia nacional, tanto a piora de nossas relações de troca no período, quanto a grande saída de capital que então se deu ⁴⁵.

Retornando à questão colocada por Furtado, cabe resumir os principais mecanismos que proporcionaram a rápida recuperação da economia. A instituição de imposto que gravava cada novo pé de café plantado, por cinco anos a partir de 1931, bloqueou a expansão de novas plantações, salvo nos estados que tinham menos de 50 milhões de cafeeiros. Instituiu-se imposto em espécie, no início, de 20%, e mais tarde transformado em imposto de 10 shillings por saca exportada, para financiar a compra de café a ser destruído. Esse imposto, ainda em 1931, seria elevado para 15 shillings. Instituiu-se ainda, paga a preços baixos, a quota de sacrifício, que para a safra 1933-34 atingiu a cifra de 40% do café produzido.

O rígido controle de estoques; sua compra para destruição parcial, embora altamente significativa (78 milhões de sacas destruídas); a sustentação máxima possível dos preços internos e o financiamento da operação, em sua maior parte com recursos públicos, além da persistente política de déficit público no orçamento

(43) Cifras calculadas a partir dos dados de Villela e Suzigan (1973), pg. 442.

(44) Ver o clássico texto de Maria da Conceição Tavares (1972) .

(45) Suas referências a essas questões encontram-se às pgs. 33-34 de seu citado texto.

do Estado e da política cambial, constituíram inequivocamente mecanismos de política anticíclica, que mais tarde poderia chamar-se de *keynesiana*. Alie-se a esses fatos o rebaixamento nominal dos salários, em torno de um terço, que certamente contribuiu para assegurar uma rentabilidade média positiva à cafeicultura, ainda que baixa.

Assim, evitou-se que o nível da procura efetiva caísse ainda mais e, graças à capacidade ociosa existente na indústria, pode-se reativar esse compartimento produtivo. Não tardaria uma reestruturação vigorosa na agricultura paulista, particularmente com as culturas do algodão e da cana-de-açúcar, que proporcionaria novo salto positivo no processo de recuperação.

O drástico corte das importações em 1930 e 1931 e a pesada desvalorização cambial de 1931 impediram que se aprofundasse ainda mais a crise do setor industrial. Embora o produto da indústria de transformação em 1930 tenha caído cerca de 7% em relação ao ano de 1929, já em 1931 dá seus primeiros sinais — ainda que pequenos — de que se recuperaria; em 1932 já era 3% superior ao de 1930 e em 1933 já era 7% superior ao de 1929⁴⁶

2. O movimento durante a industrialização “restringida” (1930-1955)

No período 1929-1933 se altera o caráter principal do antigo padrão de acumulação (o “modelo primário-exportador” ou “de desenvolvimento para fora”). Ou seja: a dominância que as exportações exerciam sobre a determinação do nível e do ritmo da atividade econômica do país passaria a segundo plano. A partir desse momento, seria a indústria o principal determinador do nível de atividade. No dizer de Furtado, dar-se-ia o “deslocamento do centro dinâmico” da economia nacional.

Vejamos alguns dos significados maiores dessa “saída para dentro”. As observações que faço, nesse sentido, não têm em vista repor análises que outros autores fizeram sobre a questão, mas

(46) Cifras a partir dos dados de Haddad (1974), pg. 152.

tão-somente, refletir sobre algumas repercussões desse processo sobre a questão regional ⁴⁷.

Em primeiro lugar as exportações para o exterior, na maior parte daquelas regiões onde a indústria não se desenvolveu em volume significativo, continuariam ainda a ser o elemento dinâmico dessas economias. Somente passariam a segundo plano quando fossem superadas pelas exportações para o mercado interno, o que ocorreria, para grande parte da periferia nacional, a partir de meados da década de 1950.

Em que pese as exportações para o exterior terem passado a segundo plano como determinantes da renda, continuaram (e continuam) a cumprir o importante papel de possibilitar capacidade para importar (parcela importante) dos bens de produção necessários para o funcionamento e para a expansão da economia, com predominância acentuada nas importações para a indústria. Isto se deve a que durante a industrialização restringida, é reduzida a produção nacional de bens de produção. A indústria, mesmo para seu funcionamento normal exigia apreciável volume de importações e, para sua expansão, a exigência se tornava ainda maior, pressionando o balanço de pagamentos e reclamando desempenho minimamente satisfatório das exportações, sem o que essa industrialização estaria fortemente comprometida ⁴⁸.

Dito de outra forma: (a) a contração da capacidade para importar reduziu as importações de bens de consumo; (b) isto, junto com a política de sustentação do nível da renda, permitiu à indústria utilizar mais sua capacidade produtiva, ampliando sua produção; (c) o maior nível de atividade industrial reclama maior uso de matérias-primas, combustíveis e bens de capital; (d) esta demanda derivada pressionará ainda mais a capacidade para importar e o balanço de pagamentos.

(47) A análise do processo brasileiro de industrialização via "substituição de importações" está nos clássicos trabalhos de Furtado (1961) e Tavares (1972). A revisão que se fez posteriormente, no sentido de se repensar esse processo, como o de uma industrialização "restringida" está contemplada nos trabalhos de Cardoso de Mello (1975), Tavares (1974) e Aureliano da Silva (1976). Este último trabalho, às pgs. 114-141, aprofunda as reflexões sobre as mudanças que iriam processar-se no caráter do Estado e na composição das classes.

(48) Este problema, na verdade, persistirá, agravado por outras causas, durante a industrialização pesada.

Este é, como bem mostrou Maria da Conceição Tavares, o aspecto essencialmente contraditório do processo de substituição de importações. Lamentavelmente, alguns autores puseram de “pernas para o ar” a correta interpretação cepalina desse fato, passando a afirmar que a escola cepalina teria pensado a industrialização latino-americana como um processo ocorrido nos moldes de uma suposta e esdrúxula “teoria dos choques adversos”, segundo a qual são os estrangulamentos (choques) do setor externo que impulsionam a industrialização ⁴⁰. Uma leitura mais atenta dos trabalhos cepalinos sobre a questão mostra que a industrialização, para prosseguir — isto é, para ampliar sua capacidade produtiva e diversificar-se — requeria capacidade para importar compatível com suas necessidades básicas, sem o que estaria obstada.

Num “primeiro momento” da recuperação, a manutenção do nível da renda — e portanto da demanda — concomitantemente com o corte das importações, torna a maior parte da antiga demanda por importações cativa para a indústria nacional. Esta, nesse momento, só acionará sua capacidade ociosa, salvo nos raros compartimentos industriais para os quais teve-se condições de importar equipamentos. No “momento seguinte” essa indústria deverá capacitar-se para atender não apenas parte da demanda derivada de sua própria expansão mas, e principalmente, aquela surgida da recuperação e expansão da agricultura e dos outros setores urbanos.

Essa indústria não pode restringir-se apenas a responder à demanda de bens de consumo; sob pena de comprometer a reprodução do capital, teve que fazer grande esforço interno para “substituir” também algumas importações de bens de produção; para não comprometer ainda mais a capacidade para importação tão necessária para sua expansão, faria gestões no mercado interno para estimular ou forçar até mesmo a substituição de importações de produtos primários. Essa economia teve que provocar estímulos suficientes para uma adequada resposta da oferta agrícola à demanda exercida pela indústria e pela urbanização. Tais estímulos não serão encontrados, em nosso passado recente, na forma de subsídios, crédito especializado, etc. Decorreram dos mecanismos dos preços internos menos contidos, da ausência de bloqueios para a

(49) Entre os autores que cometeram esse equívoco estão: Dean (1971), pgs. 21, 94-95 e 117 e Peláez (1968), pgs. 15-16.

expansão agrícola e, até mesmo, da punição cambial de uma taxa supervalorizada que desestimulou, até certo ponto, uma expansão mais que proporcional do setor agrícola exportador em relação à agricultura para o mercado interno. Como se verá mais adiante, a urbanização e a industrialização constituíram poderosos estímulos para a expansão da oferta agrícola para o mercado interno.

Recapitulemos as pré-condições para o novo padrão. O capitalismo brasileiro nasceu com o assalariamento da economia cafeeira do Oeste Paulista, em meados da década de 1880. Deu importantes passos desde o final do século e, principalmente, nos períodos 1905-1913 e 1920-1925, quando o investimento industrial sobrepassou de muito a demanda então específica da indústria nacional. O setor cafeeiro superacumulou capacidade produtiva, principalmente na segunda metade da década de 1920; o de transportes ferroviário e o de cabotagem praticamente estavam implantados já antes de 1930; o bancário nacional já sobrepassara o movimento dos bancos estrangeiros instalados no país e mostrava plenas condições para uma decisiva expansão, que ocorreria nas décadas de 1930 e de 1940. Quanto ao Estado, também já dera algumas demonstrações de capacidade de intervir na economia, experiência que lhe seria bastante útil após 1929.

Esse quadro, de onde se deve destacar as duas crises de superacumulação — do café e da indústria — mostra que o capitalismo brasileiro já apresentava condições mínimas para desencadear um processo de industrialização, somente com o que poderia marchar para etapas mais avançadas.

A “crise de 1929” e sua recuperação cumpriram um passo importante dessa caminhada: solucionariam parcialmente o problema da capacidade ociosa mas não teriam condições, por si sós, de fazer prosseguir a marcha. Para isto era necessário profunda reestruturação do Estado — naturalmente guardando um certo equilíbrio entre as principais frações da classe dominante — com o que a política econômica pudesse perseguir o desenvolvimento desse capitalismo⁶⁰. Não é difícil perceber as dificuldades que esse Estado enfrentaria. No plano político, inexistiam frações *nacionais* da classe dominante, que representassem os principais setores da economia; tais frações eram *regionais* e, não raro, representavam múltiplos interesses, às vezes conflitantes entre si.

(50) Ver sobre o tema, o citado texto de Aureliano da Silva.

No plano econômico, o quadro não era distinto. Salvo as pequenas "linhas" de integração pré-existentes entre algumas regiões do país, este era muito mais uma "soma" de regiões econômicas distintas. Vale dizer: para prosseguir com o desenvolvimento do capitalismo brasileiro havia, necessariamente, que integrar o mercado nacional e, para tanto, não mais poderia o Estado permitir a supremacia de interesses especificamente regionais sobre os nacionais. Desnecessário dizer que o interesse nacional predominante seria o de desenvolver a indústria, prioritariamente aos dos demais setores⁵¹. Agora, não mais interessaria tratar de problemas específicos regionais e o Estado faria com que vários deles fossem rapidamente "convertidos" em *problemas nacionais*. Café, siderurgia, sal, pinho, mate, açúcar e álcool e outros seriam contemplados com instrumentos de política econômica federal centralizada e, em muitos casos, criar-se-iam instituições federais específicas para seu atendimento⁵².

Integrar o mercado nacional, eis a questão⁵³. Essa era, na verdade, nossa única opção para crescer e não estagnar.

(51) Não cabe contrapor este argumento com a antiga discussão sobre se a política econômica foi ou não "intencional" para com a industrialização. Ainda que não se encontre, entre as várias medidas tomadas, um corpo integrado de política industrial abrangente, é fora de discussão que várias medidas específicas vão sendo tomadas desde os primeiros anos da década de 1930, e, no decorrer do tempo — principalmente após 1937 — nota-se um conjunto bastante numeroso de decisões que, direta ou indiretamente, atuam sobre a industrialização.

(52) Uma boa fonte de referência para o estudo dessas instituições são os trabalhos de Baer (1966), cap. 4 e o de Baer, Kerstenetzky e Villela (1973). Para a análise do papel do Estado entre 1930-1945 ver Diniz (1978). Ver ainda Cano e Cintra (1975).

(53) Entre os estudiosos da economia brasileira parece ter sido Normano (1939, pgs. 274-280) o primeiro a compreender e explicitar, ainda que brevemente, a relevância da integração do mercado nacional do Brasil. A versão original (em inglês) de Normano é de 1935 e certamente valeu-se de seu conhecimento sobre o processo histórico dos Estados Unidos. Também Simonsen (1973, pgs. 31-35), em trabalho de 1939, aflorou a questão. Borges (1962), em 1954, já negava a existência de estagnação na economia nordestina. Ignácio Rangel parece ter sido o primeiro autor a compreender que o problema das disparidades regionais do Brasil era decorrência do processo de integração do mercado nacional e que não se tratava de problema de estagnação da periferia nacional e sim de crescimento diferencial. Ver bibliografia adicional na nota seguinte.

2.1. Integração via dominação do mercado de mercadorias

Nesta etapa de nosso processo de industrialização, essa integração do mercado nacional referir-se-ia fundamentalmente ao comércio inter-regional de mercadorias. Além disso, deve-se reconhecer a importância das migrações humanas inter-regionais e as decisões macropolíticas de alocação espacial de determinados investimentos de grande vulto, como a Siderúrgica de Volta Redonda, entre outros.

Vejamos o significado regional dessa integração do mercado nacional ⁵⁴.

Integrar o mercado interno requeria a eliminação, se possível, de todas as barreiras existentes à livre movimentação econômica entre as regiões do país. Mais que isso, haveria que aumentar-se o grau de interdependência regional através de um significativo aumento da complementaridade econômica inter-regional ⁵⁵.

Em que pese a indústria de bens de consumo estar organizada com evidentes sinais de "imperfeita competição", a crise desencadeada na segunda metade da década de 1920 provocou crescente e vigorosa competição capitalista inter-regional ⁵⁶. Já antes de 1930 São Paulo dera mostras de que seria o ganhador dessa competição: em 1929 concentrava 37,5% da indústria nacional, além de pouco mais de um quarto da agricultura.

(54) O tema da questão regional do Brasil foi tratado por muitos autores. Entre os que viram essa questão como decorrência da integração do mercado nacional estão: Rangel, Relatório ao Ministro da Viação e Obras Públicas (*Povoamento dos eixos rodoviários*), de 1958, republicado em Rangel (1962), *Financiamento dos empreendimentos regionais*, de 1959 e *Características e perspectivas da integração das economias regionais*, mimeografado no BNDE em 1966 e publicado em sua revista em 1968; Singer (1968); Castro (1969 e 1971); Oliveira e Reichstul (1973); Goodman e Albuquerque (1974); Moreira (1979) cuja primeira versão em espanhol é de 1974 e editada nessa língua em 1976; Cano (1977) cuja versão original em tese doutoral é de 1975; a tese de mestrado de Gabrielli de Azevedo (1975); Francisco de Oliveira (1977); Jatobá et all. (1978) e a primeira versão resumida deste trabalho (Cano, 1978). Espero não ter cometido injustiça com eventuais omissões de outros autores e obras.

(55) A questão da complementaridade industrial regional foi inicialmente tratada por Singer (1968) e Castro (1971).

(56) Sobre a competição inter-regional e a concentração ao nível de empresas, antes de 1930, ver Cano (1977), pgs. 176-184 e 197-227.

São Paulo contava com a maior parte da indústria nacional e também com a mais diversificada e, há que se considerar ainda, que aqui se desenvolveram relações capitalistas de produção mais amplas do que as verificadas na maior parte da periferia nacional. Os efeitos da política de recuperação da economia se fizeram sentir mais decisivamente em São Paulo do que, no resto do país, dada sua maior base econômica — tanto a cafeeira quanto a industrial e urbana. No que se refere à periferia nacional, já mostrei que, antes da “crise de 1929” seu desempenho econômico era sofrível, com exceção das regiões cafeeiras. Daí não haver dúvidas sobre o fato de que seria a região de São Paulo que poderia *conduzir predominantemente* o novo padrão de acumulação e integrar o mercado nacional sob sua determinação econômica. O novo padrão de acumulação seria dominado pelo capital industrial e este, majoritariamente, estava sediado em São Paulo; era ali onde se concentravam seus maiores interesses, maior mercado, maior capacidade de articulação inter-setorial, maiores ganhos de escala e de economias externas, e o mais bem constituído mercado de trabalho.

Se alguma barreira existia na órbita da competição, a crise da década de 1920 já lhe causara forte abalo; a “crise de 1929” e sua recuperação demoliu-a e, à medida que fosse avançando o tempo, a “limpeza do terreno” seria inexorável. Isto é: as indústrias da periferia, por força da própria dinâmica e estrutura regionais não teriam condições de se renovar, com o que a moderna indústria paulista ganharia essa competição⁵⁷.

Uma segunda barreira era a existência de impostos interestaduais que incidiam sobre o comércio de mercadorias entre os estados. Já desde 1904 o governo federal legislava tentando proibir a existência desses impostos que faziam com que uma mercadoria produzida no estado “x” e vendida no estado “y” fosse por este novamente tributada, aumentando-lhe o preço final de venda e, com isso, criando maior margem de proteção à eventual produção similar do estado “y”. Porém, ao mesmo tempo, favorecia também o produto similar importado do exterior por esse mesmo estado.

É interessante reproduzir alguns dos considerandos das leis

(57) Creio que, ainda que em menor escala, também a indústria sediada nos antigos estados do Rio de Janeiro e da Guanabara ganhou importantes frações do mercado periférico nacional.

que tentam eliminar essa tributação já durante o Governo Provisório: o do Decreto 21.418 de 17-05-1932, dizia: “Considerando que os impostos interestaduais e intermunicipais *constituem um dos mais sérios embaraços ao desenvolvimento econômico do país...* Considerando que é da mais alta conveniência nacional erradicá-los...”; o Decreto 19.995 de 14-05-1931 dizia: “... considerando a *necessidade de assegurar a unidade econômica do território brasileiro*, a fim de que todos os produtos nacionais ou já nacionalizados sejam tratados com a mais absoluta igualdade e respeito ao trabalho nacional...”⁵⁸

Dado que esses impostos constituíam importante parcela da arrecadação fiscal de vários estados, é compreensível que tenham permanecido em vigor até o final da década de 1930. Foram extintos a partir do exercício de 1938, com redução gradativa anual, tendo seu completo término em 1943.

Uma terceira e mais importante barreira residia na questão dos meios de transportes inter-regionais, tanto no que se refere às grandes distâncias (Norte-Sul; Nordeste-Sul; Centro Oeste-Leste, etc.) como à melhoria das ligações de pequena distância (São Paulo-Santos, Rio-Petrópolis, etc.) que permitiriam substancial melhoria dos transportes, rebaixando seus custos.

Como se vê na tabela 18, a rede ferroviária nacional praticamente já estava implantada em 1929, com seus 32,0 mil quilômetros, pouco acima dos 28,1 existentes em 1919. Em 1939 attingia 34,2; em 1949 chegava a 36,0 e a 36,6 no início da década de 1960. Daí em diante, só decresceria, chegando em 1970 à mesma extensão de 1929. Ferrovias e navegação de cabotagem constituiriam até 1940 o principal meio de transporte de carga do país. Na década de 1940, a expansão rodoviária já se fazia sentir: a rede de estradas de rodagem aumentava 72% entre 1937 e 1949; o número de veículos rodoviários para carga aumentara sete vezes e, em 1951 este transporte abarcava 40% do total de mercadorias transportadas⁵⁹.

(58) A matéria foi tratada pelos seguintes instrumentos legais: Decreto 1.185 de 11-06-1904; Decreto 19.995 de 14-05-1931; Decreto 21.418 de 17-05-1932; Decreto-Lei 142 de 29-12-1937; Decreto-Lei 379 de 18-04-1938; Decreto-Lei 915 de 01-12-1938; Decreto-Lei 1.061 de 20-01-1939.

(59) Cf. Barat (1978), pg. 16.

TABELA 18

Indicadores da evolução de cargas transportadas no Brasil (a)

	Ferrovias		Cabotagem	Rede Rodoviária (Fed., Estadual e Municipal)	Veículos Rodoviários de
	Animais (milhões de cabeças/km)	Mercadorias (milhões t/km)	(milhões de t)	(1.000 km)	Carga (1.000 unidades)
1919	510,8	2.128,1	1,1(b)
1925	607,6	3.041,4	1,8
1929	595,4	3.778,8	1,9
1935	827,4	4.317,9	2,2
1939	1.072,6	6.063,1	2,9	200,3(c)	22,9(c)
1945	1.353,0	6.570,7	3,3	...	90,2(d)
1949	1.426,5	7.299,8	4,0	341,0(e)	161,3
1955	1.627,9	9.599,6	5,4	459,7	289,3(e)
1959	1.568,6	12.033,8	7,2	475,3	347,6(f)
1965	... (g)	18.108,4	9,2	548,5(h)	527,3
1969	... (g)	24.796,0	10,4	1.089,5	615,6

Fonte. Anuário Estatístico do Brasil — vários anos.

(a) exclui transporte aéreo e marítimo para o exterior; (b) o dado é de 1921; (c) o dado é de 1937; (d) o dado é de 1946; (e) o dado é de 1953; (f) o dado é de 1962; (g) os dados passaram a ser divulgados em termos de "milhões de t/km" e nesses dois anos apresentaram as cifras de 556,0 e 411,0 respectivamente; (h) o dado é de 1964.

Durante as décadas de 1930 e de 1940 a rede rodoviária sofreu expansão qualitativamente importante: foram construídas, entre outras, as rodovias Rio-Petrópolis, São Paulo-Santos, São Paulo-Campinas e São Paulo-Rio, esta última inaugurada em 1950.⁶⁰ A integração maior da rede rodoviária dar-se-ia a partir da década de 1950, com ligações tão importantes como as de São Paulo-Curitiba, Curitiba-Porto Alegre, Rio-Belo Horizonte e Rio-Salvador; a partir de 1956 seriam construídas as chamadas rodovias de penetração, como as de Belo Horizonte-Brasília, Brasília-Belém, Cuiabá-Porto Velho e São Paulo-Brasília⁶¹. A implantação da indústria nacional de veículos a partir de 1957 e o subsídio cambial aos derivados de petróleo, dada a ausência de uma reorganização profunda dos serviços ferroviários e de cabotagem, deram ao setor rodoviário a supremacia no transporte de carga: ao final da década de 1960 já perfazia cerca de três quartos do transporte de carga do país.

Em suma, a política econômica do Estado e o investimento público possibilitaram ao capital a remoção das principais barreiras que dificultavam a integração do mercado nacional.

Essa integração proporcionou forte incremento do comércio inter-regional, *para todas as regiões brasileiras*, aumentando-lhes o grau inter-regional (até então incipiente) de complementaridade. Isto afetou positivamente a renda e o emprego em São Paulo — o estado mais atingido pela “crise de 1929” —; certamente, também aos demais estados cafeeiros, não apenas devido aos efeitos da política de sustentação da economia cafeeira mas também pelos efeitos citados da integração do mercado interno. Obviamente, também os demais estados periféricos não-cafeeiros foram beneficiados, dado que vinham desde a década de 1920 apresentando sofrível dinâmica de crescimento face à debilidade de suas principais exportações para o exterior: a integração abria-lhes im-

(60) Recorde-se que já existia, inaugurada em 1924, a antiga rodovia São Paulo-Rio, que entretanto proporcionava altos fretes decorrentes da longa demora para percorrer seu inteiro percurso e da qualidade precária de seu leito e trajeto. Ver a propósito: Müller (1969), pgs. 107-110. A nova rodovia São Paulo-Rio “fez baixar à metade a tarifa dos transportes rodoviários entre o Rio de Janeiro e São Paulo”. Cf. SÃO PAULO (1959), pg. 40, nota de rodapé.

(61) Cf. Barat. (1978), pg. 261.

portante oportunidade de retomar o crescimento, via exportações para o mercado interno.

Contudo, ao integrar-se no mercado, com ausência de barreiras protecionistas, pode-se ganhar na competição de determinados produtos, mas não na de todos; participar do "mercado nacional aberto" significa também "abrir o mercado regional". Dessa forma, a integração proporcionaria *efeitos de estímulo, de inibição ou bloqueio e, até mesmo, de destruição* ⁶².

O capital industrial sediado basicamente em São Paulo, sendo o elemento dominante no novo padrão de acumulação, também seria dominante na propagação desses efeitos. Claro é que essa dominação da geração e propagação daqueles efeitos pode ser atenuada pela ação do Estado, através do gasto público e da política econômica, ou por inversões privadas regionais de capitais locais de porte mais significativo, mas que, como se sabe, têm sido raras. O caso recente da instalação dos pólos petroquímicos na Bahia e no Rio Grande do Sul são típicos exemplos de decisões macro-políticas que podem, até certo ponto, atenuar ou até mesmo inverter alguns efeitos.

Vejamos como se manifestam esses efeitos. Os de *estímulo* podem decorrer: a) da demanda anteriormente satisfeita por importações do exterior e que agora é cativa à indústria nacional; b) pela expansão da demanda urbana (regional e/ou nacional) que se dá pela dinâmica do processo de recuperação e crescimento. Em ambos os casos, tais bens podem ser primários ou industriais, matérias-primas ou bens finais. Dependendo da base de recursos naturais de cada região poderão ser produtos regionais, *específicos*, como a lã, juta, carvão, babaçu, coco, borracha; em bruto ou transformados. No caso destes, desde que o grau de proteção tarifária seja adequado, não ocorrerão quaisquer desestímulos, a menos que surjam produtos substitutivos na região de maior concentração industrial (por exemplo, a partir da década de 1960, fibras

(62) Tais efeitos só aparentemente poderiam ser tomados como próximos aos efeitos "propulsores" e "regressivos", apresentados por Myrdal (1968, pgs. 47-68). Esse autor, em sua clássica obra, apresenta esses efeitos dentro da postura teórica do chamado modelo de "causação circular", metodologia por sinal distinta da utilizada neste meu trabalho. Para uma crítica aos modelos de tipo "causação circular", "círculo vicioso" e semelhantes, ver: Sunkel e Paz (1970), especialmente as pgs. 32-34.

sintéticas substituiriam parcialmente a lã e a juta). Ainda, poderão ser bens similares aos produzidos no “pólo”, desde que a região disponha de melhor base de recursos naturais (por exemplo, a soja e o trigo no sul); menores custos de transportes (como nas indústrias que perdem peso de sua matéria-prima principal e que é basicamente produzida na região); salários mais baixos não compensados por diferenciais regionais de produtividade ou ainda, por um processo artificial rebaixador dos custos de inversão e/ou de produção decorrente de uma deliberada e incentivada política de industrialização regional, como seria, mais tarde, o caso do Nordeste e do Norte.

Não necessariamente tais produtos devem ter condições de competir com similares produzidos no pólo, desde que sejam bens complementares (finais ou não). Para que o estímulo exista e perdure, no caso de similares importáveis do exterior, basta a fixação de base protecionista mínima que crie um diferencial entre o preço interno e o preço externo internalizado. Quando isto não ocorrer ou não for possível sua aplicação, pode-se ainda utilizar outras medidas, tais como o contingenciamento de importações, “quota-mistura”, proibição, licenciamento, etc., como aliás muito se praticou neste país.

Os efeitos de *inibição ou bloqueio* podem atingir: bens industriais produzidos na região, para atendimento à demanda regional e que se pretendia vender também no restante do mercado nacional; ou bens ainda não produzidos na região (mas que poderiam vir a sê-lo) demandados tanto na própria região como no restante do mercado nacional. Podem decorrer de verdadeiras “barreiras à entrada”, pela pré-existência de unidades produtivas — sediadas principalmente no “pólo” — ou por simples decisões de investir tomadas por empresários sediados no “pólo”. Essas barreiras podem ser, entre outras: plantas com grandes economias de escala; plantas com grande requisito de capital, raramente disponível na periferia; plantas planejadas para operar à escala do mercado nacional; plantas com apreciável capacidade ociosa planejada, etc.

Se no pólo (ou em algumas outras regiões) existir uma agricultura mais capitalista, mais tecnificada, com melhores terras, com produtos de melhor qualidade e/ou melhor atendendo especificações técnicas mínimas, a agricultura periférica terá maiores dificuldades para responder ao aumento da demanda de produtos

“mais nobres”, ainda que esta se manifeste na própria região. Não é raro, no Brasil, vermos produtos hortifrutigranjeiros produzidos em São Paulo atendendo à demanda nordestina, nortista ou de outra região. No caso da agricultura, pode ainda ocorrer um *efeito inibitório* “às avessas”, como parece ter sido o caso de alguns produtos “simples”, como o feijão, arroz não irrigado, mandioca, etc. Por não poderem ser produzidos com mais técnica e maior intensificação capitalista e por não oferecerem à agricultura do pólo (ou de regiões agrícolas mais avançadas) uma taxa “adequada” de retorno, são praticamente expulsos dessa para a agricultura periférica, onde poderão ser produzidos com baixos níveis técnico e de capitalização.

Os *efeitos de destruição* atuaram diferentemente nos três “primeiros momentos” em que se dá a integração do mercado nacional. O primeiro (1930-1950) pertence à etapa da industrialização restringida e termina antes que a reabertura maior do comércio exterior propiciasse a retomada das importações de bens de capital, que promoveriam o reequipamento de muitas indústrias de bens de consumo não durável, principalmente na região Centro-Sul. O segundo (1951-1962), compreende o fim da etapa da industrialização restringida e a implantação da industrialização pesada. O terceiro inicia-se a partir da crise (1962), quando o caráter da dominância sofreria marcada alteração.

Os dois primeiros compreendem o processo de integração com *dominação do mercado nacional* pelo capital industrial sediado no pólo; o terceiro tem significado mais amplo, dado que não apenas o mercado é dominado — via concorrência — mas também a acumulação de capital. Isto ocorreu principalmente a partir do início da década de 1960, quando se implantaram as políticas de desenvolvimento regional do Nordeste, e depois do Norte, subsidiando fortemente inversões privadas naquelas regiões. A dominação nesse terceiro momento será tratada no tópico seguinte.

A carência de meios de transporte que integrassem as regiões constituía natural barreira à competição inter-regional⁶³. Essas maiores distâncias — principalmente para localidades mais interiorizadas — e maiores custos de transporte permitiram a instalação e funcionamento de grande número de indústrias servindo a

(63) Sobre o assunto ver Cano (1977), capítulo III.

mercados mais regionalizados. Até que os meios de transporte não reduzissem suas tarifas e que os custos de produção regional do bem x, comparados com os custos de produção no pólo, permitissem margens mínimas de lucro, a produção periférica estaria a salvo e os efeitos de destruição não se fariam sentir.

Essa produção periférica ficaria momentaneamente a salvo, desde que o "mercado desse para todos", ou seja, desde que a indústria sediada no pólo não estivesse funcionando com grande capacidade ociosa e que, por várias razões, não estivesse ampliando fortemente sua capacidade produtiva. Por exemplo, foram justamente as indústrias de bens de consumo não durável, notadamente a têxtil, as que mais exportaram durante a Segunda Grande Guerra, atenuando a competição inter-regional dos setores industriais onde ela certamente seria mais "viável e necessária" ⁶⁴.

A capacidade ociosa foi em grande parte resolvida após a "crise de 1929" e sua recuperação, isto é, à medida que, mantida a renda interna e continuado o corte às importações pode-se tornar a demanda interna cativa à indústria nacional. A contenção dos novos investimentos industriais, de maneira geral, deu-se pelo violento corte das importações e, no caso da maior parte das indústrias de bens de consumo não durável, foram ainda contidos pelo Decreto 19.739 (que proibia a importação de máquinas para esse setor) de 07/03/1931 que vigoraria até março de 1937. As estatísticas disponíveis não deixam margem a dúvida: os níveis de 1927-1928, de importações de bens de capital em geral, somente seriam superados após o término da Segunda Grande Guerra; os de importações de bens de capital para a indústria somente foram superados em 1937 e 1943-1944, nestes últimos, seguramente face às pesadas importações para a montagem da Siderúrgica de Volta Redonda ⁶⁵.

Ainda que os lucros tenham sido altos, dado o elevado ritmo da produção industrial e dos preços, não puderam converter-se em acréscimo significativo de capacidade produtiva. Não é por outra razão que a indústria periférica permaneceu a salvo durante as décadas de 1930 e de 1940, abalada somente a partir do início

(64) Para essas exportações e o crescimento industrial no período, ver Malan et al, (1977), pgs. 298-299.

(65) Para a legislação e outras medidas ver Cano e Cintra (1975) pgs. 92-93. Para a série das importações ver Villela e Suzigan (1973), pg. 442.

da década de 1950, já no segundo momento da integração do mercado nacional. Com a retomada das importações de bens de capital para a indústria se implantariam novas fábricas e far-se-ia um parcial reequipamento, notadamente em São Paulo. A reabertura das importações permitiu renovação e expansão da frota rodoviária que, através da expansão da rede viária facilitou ainda mais a integração do mercado interno, estimulando a competição inter-regional ⁶⁰.

Por outro lado, há que se ter presente as condições em que funcionavam as economias periféricas do país. No Extremo-Sul suas bases principais eram a pecuária, a economia camponesa e a pequena e média indústria; na região Norte, a base da economia do aviamento da borracha entrara em crise desde 1912 e embora ressurgisse durante curto período da Segunda Guerra, sua estrutura econômica e social pouco evoluíra. O antigo estado do Rio de Janeiro continuava a sofrer os percalços de uma débil agricultura e de uma decadente cafeicultura; a Guanabara cada vez mais demonstrava seu efetivo papel de produtora de serviços, principalmente como sede de governo. A região Centro-Oeste continuava a ser o segundo grande vazio nacional, depois da Amazônia; Minas Gerais parece ter sido a região que melhor se integrou com o pólo, tanto em termos de sua agricultura como de sua indústria, com destaque para a metalúrgica. Lembremos que o Paraná, na década de 1930, apenas iniciava sua colonização e só teria maior destaque a partir da década de 1950.

O caso nordestino — sempre o mais gritante — apresentava determinadas características e circunstâncias que poderiam assim ser resumidas: agravamento da crise de seu setor exportador (salvo o cacau); agricultura atrasada e pouco diversificada; enorme concentração da propriedade fundiária; indústria com baixa produtividade e estrutura pouco diversificada; débeis relações capitalistas de produção, com predomínio do capital mercantil. Isto não só limitara as margens de lucro de sua indústria e agricultura — se confrontadas com as condições vigentes em São Paulo — como impusera estreitos limites à acumulação de capital industrial, dificultando a diversificação horizontal e a intensificação vertical e

(66) Em 1955 a rede de estradas federais, estaduais e municipais já era 130% maior do que em 1939 e a frota de veículos rodoviários de carga, no mesmo período, 12,5 vezes maior.

parece ter causado um freio à renovação e reequipamento de sua indústria. Dessa forma, competir com a indústria paulista tornaria-se cada vez mais difícil ⁶⁷.

Dito de outra forma, como as margens de lucro na periferia tendem a ser baixas, suas empresas não renovam equipamentos e instalações com o que perdem competitividade e baixam ainda mais aquelas margens. Em decorrência, os capitais “sobrantes” podem mudar para compartimentos mais modernos — quando têm “fôlego” suficiente, *dentro da própria região*, ou se dirigem para fora, em busca da especulação ou de aplicações imobiliárias. Afirmações como as de Francisco de Oliveira de que, face a isso “os diferenciais da taxa de lucros começam a drenar o capital que ainda se formava no Nordeste” necessitam ser mais discutidas ⁶⁸. Pelas razões que acima apresentei, esse “dreno” não apresenta evidências de ter sido canalizado para aplicações produtivas em São Paulo e no Rio: no período anterior ao pós-guerra, os investimentos industriais foram severamente contidos; no imediato pós-guerra e na década de 1950 os industriais de São Paulo haviam acumulado grandes lucros e puderam, além de notáveis aplicações imobiliárias, efetuar reequipamentos parciais e expandir sua capacidade produtiva; no período pós-criação da Sudene, graças ao forte subsídio ao capital investido no Nordeste, certamente as entradas superaram as saídas de capital na região. Por último, no setor de bens de consumo não durável, as empresas de São Paulo — salvo algumas de capital estrangeiro com participação de acionistas nacionais — sempre foram de estrutura “familiar” e “fechada”, da mesma forma que as nordestinas.

Por isso, as estórias que sempre ouvi sobre supostas aplicações imobiliárias de nordestinos (e, claro, também de mineiros, nortistas, gaúchos e outros) no Rio de Janeiro — principalmente em sua orla marítima —, parecem mais verossímeis do que as supostas aplicações em São Paulo.

(67) O problema do atraso tecnológico dos setores industriais produtores de bens de consumo não durável do Nordeste e da perda de competitividade para com os similares do Centro-Sul, foi objeto de vários diagnósticos da SUDENE que constataram amplamente o fenômeno. Durante as décadas de 1960 e 1970 a imprensa regional registrou o encerramento de inúmeras empresas nordestinas, com destaque para as têxteis.

(68) Cf. Oliveira (1977), pg. 37.

Ainda sobre a questão de competitividade, creio que algumas das afirmações de Francisco de Oliveira ao reportar-se sobre as condições do abastecimento algodoeiro que a indústria têxtil nordestina faz na própria região, merecem ser discutidas. Diz: "... a indústria têxtil nordestina acomoda-se ao padrão de fornecimento ditado pelos grandes trustes internacionais, de tal forma que, surgindo nas fronteiras da "região" que produzia algodão de boa qualidade, vai se especializar, contraditoriamente, na produção de tecidos grossos: aqui é não apenas a pobreza de seu mercado, das classes de renda baixa, mas sua subordinação aos padrões impostos pelos grandes trustes internacionais, SANBRA, CLAYTON e MACHINE COTTON, que determina essa especialização" ⁶⁹.

Embora o autor tenha se referido ao problema da pobreza do mercado nordestino, há que insistir que os tecidos grossos constituem a maior parte da demanda de têxteis nas regiões de baixo nível de renda. Entretanto, poder-se-ia argumentar das razões pelas quais os nordestinos não instalaram fábricas algodoeiras para produzir tecidos e fios finos para exportar para as regiões de maior renda do país e para o exterior.

Tecidos finos e de acabamento aprimorado não requerem apenas algodão de "boa qualidade" (melhor diria, de fibras longas, como o "mocó" nordestino, por exemplo). Exigem mais equipamentos, máquinas mais precisas e de maior custo, laboratórios (em caso de fábricas de maior porte), setor de acabamento, mão-de-obra mais preparada, maior consumo de produtos químicos, etc. Em outros termos, *exigem mais capital* fixo e também circulante, dado o maior tempo de seu processo produtivo. O próprio aprimoramento do acabamento têxtil pode, às vezes, permitir o uso de algodão de fibra curta (a menor custo) para produzir tecidos de melhor qualidade, como o fazia, pelo menos até recentemente, a mais conhecida e maior fábrica de lençóis de São Paulo, com fios cardados de algodão.

Conhecemos algumas dificuldades para exportar para o exterior e, muito embora o Brasil (notadamente São Paulo) viesse a exportar, a partir da década de 1960, quantidade apreciável de produtos têxteis de algodão, seria reduzida a quantidade de fios e tecidos *finos* exportados. Por outro lado, são os fortes subsídios

(69) Cf. Oliveira (1977), pg. 55.

dados que em grande medida explicam essas exportações. Para que o Nordeste pudesse competir com os industriais de São Paulo, em qualquer parte do mercado nacional, deveria tornar-se competitivo. Mas isto foi impossível — salvo em raras exceções — pelo próprio desenvolvimento histórico do Nordeste. Se não teve condições para competir na produção mais simples, como teria na mais complexa? A despeito das conhecidas atuações dos trustes internacionais — e especificamente do famoso e triste caso havido entre a Machine Cotton e o industrial nordestino Delmiro Gouvêia — não foi graças às suas subordinações que o Nordeste se viu obrigado a fabricar apenas tecidos grossos ⁷⁰.

Mais adiante, discutindo a integração, Francisco de Oliveira diz: “No momento, pois, em que a expansão do sistema capitalista no Brasil tem seu *locus* na ‘região’ Sul comandada por São Paulo, o ciclo toma *especialmente* a forma de destruição das economias regionais, ou das ‘regiões’. Esse movimento dialético *destrói para concentrar*, e capta o excedente das outras ‘regiões’ para centralizar o capital. O resultado é que (...) a quebra das barreiras inter-regionais (...) (é uma das) formas do movimento de concentração; e a exportação de capitais das ‘regiões’ *em estagnação* são a forma do movimento de centralização (...) em verdade, rigorosamente, não se está em presença de *nenhuma estagnação das ‘economias regionais’*; (...)” ⁷¹.

No que se refere a essa “estagnação” regional, Francisco de Oliveira corrige em tempo essa afirmação, mostrando, como já fizera Rangel, que o aumento das disparidades regionais é manifestação de diferenciais de crescimento regional e, em parte, fruto da integração do mercado nacional.

Em outra passagem, mostra que “... o efeito inicial destruidor sobre os ‘Nordestes’ somente ocorre porque nestes existiam

(70) O caso citado refere-se ao fato de que o industrial brasileiro conseguira fabricar linhas para coser de alta qualidade, concorrendo, no mercado nacional, com a Machine Cotton. Esta teria desenvolvido ações que culminaram na morte de Gouvêia, na compra de sua fábrica pela própria Machine e em sua posterior destruição, lançando no Rio São Francisco o equipamento da fábrica. CF. Oliveira (1977), pg. 55.

(71) As citações encontram-se às pgs. 65-66 de seu citado trabalho. Os dois últimos grifos são meus.

'economias regionais', com circularidades específicas do processo de reprodução". No que se refere à expansão das regiões Centro-Oeste, Minas, Goiás e Paraná, afirma que "a redivisão regional do trabalho comandada pela expansão capitalista do Centro-Sul tomou claramente as formas de 'criação'. (...) Já no que se refere ao Extremo-Sul, (...) tendo o Estado do Rio Grande do Sul como *locus* de uma certa circularidade específica da produção de valor, os efeitos da 'integração nacional' são muito semelhantes ao que se passou em relação ao Nordeste, defasado talvez de uma década..."⁷²

As citações acima, por demais estimulantes e provocativas, exigem que se aprofunde a reflexão crítica sobre a questão regional no Brasil. Destaco, das passagens citadas, as seguintes conclusões a que, no entender de minha leitura, chegou Francisco de Oliveira: que o movimento de integração destrói para concentrar o capital; que capta o excedente periférico para centralizar o capital; que a queda das barreiras à integração são uma das formas do movimento de concentração; que os efeitos destruidores atuaram mais no espaço econômico onde existiam "economias regionais" como o Nordeste e o Rio Grande do Sul. Examinemos algumas dessas questões.

Penso que na primeira delas o autor está se referindo à destruição das economias regionais, no sentido de integrar as "ilhas" para formar o "continente". Lembro que São Paulo vinha concentrando parcela crescente da indústria nacional desde 1907, quando detinha 15,9%, passando em 1919 a 32,2% e em 1929 a 37,5%, antes do processo de integração do mercado nacional e, portanto, da destruição das economias regionais. Se, entretanto, ele se refere à destruição efetiva de unidades produtivas da periferia, por força da competição com suas congêneres paulistas, isto só aconteceria ao final da década de 1940 mas a concentração de São Paulo passara a 40,7% em 1939 e a 48,8% em 1949.

Se o argumento diz respeito à concentração no sentido de maior escala, tamanho, volume de operação ou da quantidade de meios de produção em mãos de capitalistas, também esse fenô-

(72) Idem, idem, pgs. 66-67. O autor está usando a expressão "Nordestes" no sentido de compreender as "regiões" do Nordeste "têxtil-açucareiro" e do Nordeste "algodoeiro-pecuário".

meno se manifestou desde fins do século passado, em todos os setores produtivos onde a tecnologia, as disponibilidades de capitais individuais ou de grupos e as dimensões do mercado o permitiam. O melhor exemplo disso é a indústria têxtil, *já implantada de forma concentrada em todas as regiões do Brasil, desde fins do século passado*. O exemplo oposto poderia ser dado pela indústria do vestuário e do calçado, tipicamente de pequenas indústrias por força, em inúmeros casos, de falta de avanço tecnológico; permaneceriam funcionando, ainda por longo tempo, em várias regiões do país, como por exemplo a indústria de calçados do Rio Grande do Sul, que, além de não ser destruída, expandiu-se.

Portanto, sob esses vários pontos de vista, a indústria já era concentrada e o agravamento dessa concentração, ao que tudo indica, deu-se *antes* da destruição mais evidente de indústrias de bens de consumo não durável na periferia. A grande concentração oligopólica que a industrialização pesada evidenciaria mais tarde tem, na verdade, raízes históricas muito claras no caso brasileiro, uma vez que as principais firmas hoje chamadas multinacionais que atuam no Brasil já estavam aqui instaladas nas décadas de 1920 e de 1930, estabelecendo e garantindo sua futura reserva de mercado ⁷³.

A questão da centralização de capitais é mais complexa. Essa apropriação em poucas mãos — no caso, de capitalistas principalmente sediados em São Paulo —, *de capitais já formados*, tem, na concorrência e no crédito, suas “principais alavancas” ⁷⁴. O crédito, até meados da década de 1940, representado pelo sistema bancário comercial e por outras fontes locais de financiamento não-bancário, tinha caráter eminentemente regional. Ainda assim, o Banco do Brasil — único banco à época, de caráter efetivamente nacional, no sentido espacial — compensava a debilidade econômica da periferia nacional, *transferindo à periferia, como faz até hoje*, empréstimos que excedem os depósitos bancários lá efetuados. Quer dizer: esse Banco tem transferido, do pólo para a periferia, potencial centralizador de capitais. Não poderia afirmar o mesmo sobre o atual sistema financeiro nacional, por absoluta falta de informações estatísticas.

(73) Cf. Cano (1977), capítulo III.

(74) Cf. Marx (1973). v. I, cap. xxiii, pgs. 529-532.

Pelo lado da concorrência há que destacar o problema da destruição e da transferência de ativos. A captação de excedente, quer seja via lucros comerciais, diferenciais de margens de lucro ou até mesmo pelo “confisco” cambial, assim penso, atua pelo lado da acumulação e da concentração, e não pelo da centralização propriamente dita. A destruição de ativos pela concorrência, com ou sem sua transferência para capitalistas sediados no Centro-Sul — e mais especificamente em São Paulo — parece ter ocorrido, até o início da década de 1950, só em raríssimos casos, uma vez que o mercado nacional foi “suficiente para todos”.

A partir da industrialização pesada, acelerar-se-ia a destruição de unidades produtivas, via encerramento, em grande parte com sucateamento de máquinas altamente obsoletas, em setores produtores de bens de consumo não durável, com destaque para o têxtil. A transferência de ativos, se houvesse, certamente seria insignificante. A propósito, o único compartimento produtivo em que o encerramento de atividades seria tanto consequência do obsoleto quanto da “transferência” *intra-regional* de ativos foi o da indústria açucareira — principalmente de velhas usinas sediadas no antigo estado do Rio de Janeiro. A razão disso é que, tendo o Instituto do Açúcar e do Alcool fixado cotas máximas de produção por usina, esgotadas essas cotas, a única forma possível para que se pudesse expandir a produção era pela aquisição da propriedade de usinas antigas, com transferência *intra-regional* de cotas de produção e não de seus velhos e superados ativos. Ainda assim, isto só foi possível a partir de 1971 e somente se permitiu a compra e a transferência entre os estados que compõem cada uma das duas “regiões” açucareiras em que está dividida essa atividade: a região Norte-Nordeste e a região Centro-Sul. Quer dizer: no caso açucareiro não se pode comprar esses ativos e transferi-los da região mais atrasada para a região mais desenvolvida. O caso têxtil também é elucidativo. Tanto não se permitiram a manutenção de máquinas obsoletas nas empresas nordestinas beneficiadas com programas de reequipamento da Sudene, obrigando-as ao compulsório sucateamento quanto, no caso de investimentos incentivados no Nordeste e originários de outras regiões, também não se permitiu a inclusão de máquinas usadas ⁷⁵.

(75) Sobre a questão do açúcar ver: Gnaccarini (1972). pgs. 100-101 e Szmrecsányi (1979). pgs. 295-300.

Examinemos a questão de uma eventual captação de excedente, pela prática de “preços altos” na venda, à periferia nacional de bens industriais produzidos no pólo e na compra de bens de produção, com “divisas baratas”, graças à política cambial confiscatória, praticada entre junho de 1947 e janeiro de 1953.

Embora tenha tratado do assunto no capítulo I, cabe insistir que a opção para se pagar menores preços pelos bens industriais consumidos pela periferia nacional seria — admitamos a hipótese — importá-los do exterior com baixos direitos alfandegários. Isto teria as seguintes consequências: o excedente captado comercialmente seria apropriado pelo capital sediado no exterior e não mais pelo de São Paulo, com repartição de uma fração desse prejuízo por toda a nação (por exemplo: menor arrecadação federal, menores importações regionais de insumos, etc.). Esses preços de importação teriam que ser internalizados num mercado de câmbio dirigido, que penalizasse as exportações periféricas com baixa taxa de câmbio sem o que não se conseguiria manter baixos aqueles preços; a livre e “mais barata” importação de produtos industriais implicaria em abdicar de uma possível industrialização regional.

Tomado o agregado “Brasil exclusive São Paulo”, essa “região”, ao final da década de 1960 apresentava um fluxo de comércio exterior (para o resto do mundo e para São Paulo), cujas exportações perfaziam apenas 62% de suas importações e isso coloca uma questão muito importante como a da forma de financiar esse déficit “*em divisas*”, dado que seu superávit nas transações com o resto do mundo era, na mesma época, nove vezes menor do que seu déficit com São Paulo. Quer dizer: para equilibrar sua balança comercial a periferia nacional teria que praticamente acabar com sua indústria e tentar expandir suas exportações primárias, praticando uma política de expansão agrícola na base de um novo “modelo primário-exportador”.

O grande saldo deficitário do comércio inter-regional que o resto do Brasil tem com São Paulo tem sido coberto, fundamentalmente, por três fontes de recursos: a) uma pequena parte, com o superávit de seu comércio com o exterior; b) outra, maior do que a primeira, com fundos públicos federais específicos (por exemplo, via emissão, dívida pública, fundos federais para o desenvolvimento regional, etc.); c) uma terceira, via transferência federal, inter-regional, correspondente à diferença entre o que o Go-

verno Federal arrecada em São Paulo e o que aplica nesse estado; d) por último, via transferências privadas inter-regionais ⁷⁶.

A questão do confisco cambial referente ao período 1947-1952 foi objeto de recente reexame por Malan e outros ⁷⁷. Esse novo estudo chega a novas conclusões que desmistificam parte do que se falou sobre essa questão. Suas principais conclusões são: para alguns produtos (têxteis, por exemplo) não bastaria desvalorizar o câmbio no pós-guerra, pois não eram competitivos no mercado internacional e só o foram durante os anos da guerra; muitas de nossas exportações eram feitas para áreas de moedas inconversíveis e o sistema de licenciamento das exportações tinha em vista desestimular parte delas, dado o grande acúmulo de saldos comerciais em moedas inconversíveis; no caso do café, o confisco teria que ser praticado de qualquer forma, dada a alta do preço externo entre 1949 e 1954 e a constante ameaça de nova crise de

(76) Embora as fontes oficiais não especifiquem com precisão e clareza o efetivo gasto federal por unidade federada é possível fazer-se estimativa, ainda que grosseira, dessa parcela. Tomando o ano de 1968, o total de rendas governamentais arrecadadas no estado de São Paulo foi de 11.281 milhões de cruzeiros dos quais as rendas estaduais e municipais perfizeram 5.952. Descontadas da parcela federal (5.160) as transferências a São Paulo referentes aos Fundos de Participação dos Estados e dos Municípios, que estimamos em cerca de 300 milhões, e pelo menos outro tanto a título de despesas federais em São Paulo, este estado teria proporcionado uma arrecadação líquida máxima de renda ao governo federal, surpreendentemente da ordem de 4.560 milhões. Por outro lado, a arrecadação previdenciária em São Paulo (somente INPS e IPASE) excedeu seu gasto em 484 milhões; os incentivos fiscais do imposto de renda para aplicações paulistas no Norte e no Nordeste totalizaram 305 milhões, aos quais poder-se-iam adicionar outro tanto, a título de "recursos próprios" para completar aquela aplicação. A soma dessa diferença previdenciária com as aplicações incentivadas totalizaram 1.094 milhões. Considerando-se que o saldo da balança comercial da "região Brasil exclusive São Paulo" em 1968 foi de 5.388 milhões, e dele descontados esses 1.094 milhões, restariam a descoberto somente 4.294 milhões, quantia ainda inferior aos 4.560 milhões representados pelo provável excesso entre a arrecadação e o gasto federal em São Paulo. Fontes utilizadas: Anuário Estatístico do Brasil; Anuário Econômico-Financeiro; Araújo, Horta e Considera (1973). A estimativa que fiz para a despesa federal em São Paulo em 1968 é a simples repetição do valor apontado (Anuário Econômico-Financeiro, 1973) oficialmente como gasto em 1972, quando a arrecadação já era 3,4 vezes maior do que a de 1968.

(77) Cf. Malan et all. (1977), pgs. 164-177.

superprodução; deve-se lembrar que no período o café representava 57% das exportações totais e, portanto, uma desvalorização cambial naquele momento seria desaconselhável com possível queda do preço externo, face à sua inelasticidade aos preços e grave aceleração inflacionária. Tendo em vista essas considerações, esses autores concluem que, no máximo, essa taxa de câmbio barata propiciou à indústria um subsídio equivalente a cerca de 10% do valor adicionado pela indústria de transformação do Brasil, durante o período 1947-1952.

Ainda, há que insistir que, tomado todo o período 1947-1952, o déficit da balança comercial de São Paulo com o exterior foi de apenas 3,9% de suas exportações; mais precisamente, esse déficit ocorreu nos anos de 1951 e 1952; se a esse período adicionarmos os dados de 1953 — face a que o confisco vai sendo atenuado a partir do início deste ano —, o saldo, embora muito pequeno, passa a positivo. Ocorre que para o restante do Brasil, os saldos da balança comercial com o exterior foram negativos em 1947, 1949, 1951 e 1952; para o período 1947-1952, esse saldo, em média, foi negativo e equivalente a 15,2% (10,4% para o período 1947-1953) das exportações dessa “região” ou, ainda, quatro vezes maior do que o déficit verificado em São Paulo. Com os dados que se dispõe, não se pode falar em transferência (nem mesmo implícita) de renda via câmbio barato, entre o resto do Brasil e São Paulo ⁷⁸.

A liberalização do mercado cambial deu-se a partir de fevereiro de 1953, quando o governo passou a permitir livre negociação de partes (15%, 30% ou 50%, conforme as mercadorias) da receita cambial das exportações, assim como também colocava no mercado livre as importações consideradas não essenciais. Em outubro desse ano instituiu o sistema de taxas múltiplas de câmbio, criando cinco categorias de importação (cinco taxas respectivas) concedendo bonificação de Cr\$ 5,00 por dólar (além do valor da taxa oficial, de Cr\$ 18,36) às exportações de café e de Cr\$ 10,00 às dos demais produtos. Em agosto de 1954 permitia a venda, no mercado livre, de 20% das cambiais de exportação; sucessivamente, até setembro de 1958, outras medidas foram baixadas, di-

(78) Cálculos feitos em cruzeiros, por não dispor dos dados regionais em moeda estrangeira.

minuindo a diferença entre os preços das cambiais de exportação e a taxa do mercado livre; de outubro de 1958 a dezembro de 1959 a exportação de vários produtos passa para o mercado livre, permanecendo ainda no mercado oficial só as de café e de maçã⁷⁹.

Em todo esse período, o café foi o produto mais penalizado, o que significa que se o confisco lesou a agricultura, a de São Paulo foi a mais prejudicada e, a partir de 1953, também a do Paraná, pelo seu maior volume na produção cafeeira nacional. Entretanto, os preços externos do café, no período, foram elevados, só caindo a partir de 1958. Por último, o exame das séries de produção agrícola do país parecem indicar que o desestímulo à produção primária exportável teria beneficiado a produção para atendimento do mercado interno, principalmente de alimentos, em quase todas as regiões do país.

Quanto à afirmação de que a queda das barreiras à integração é uma das formas do movimento de concentração, há que se dividir a questão em dois planos. Primeiro o da concentração a nível de empresas ou de grupos, traduzida em maior tamanho, maior oligopolização, maior escala ou outro indicador semelhante. Neste caso reafirmo que as raízes históricas de nossa formação industrial já caracterizavam esse tipo de concentração. Claro que à medida que caíam as barreiras que impediam a integração do mercado nacional essa concentração seria reforçada. Até mesmo nos setores em que pudessem coexistir plantas de distintos tamanhos (ou de tamanhos médios compatíveis com mercados regionais ou locais), se fosse grande a debilidade econômica dos grupos regionais e/ou se fosse acentuado o grau de "barreiras à entrada". Não nos esqueçamos de que a detenção, por firmas de "porte nacional", de patentes, marcas e recursos semelhantes, pode causar até mesmo — como já vimos — a destruição de firmas locais. Em setores onde a tecnologia determina volume de produção só compatível com amplos mercados — normalmente à escala nacional — haverá concentração, com ou sem queda de barreiras.

Se a concentração aludida se referir ao problema espacial, a questão é um pouco distinta. Primeiro, se novamente se tratar de

(79) Para o exame da incidência dessa política cambial sobre os produtos agrícolas de exportação ver Paiva e Dias (1960), pgs. 14-23.

empresas que requerem grande porte, ela inevitavelmente se dará. Segundo, dependendo da dinâmica de acumulação das regiões e especialmente de seus grupos econômicos, essa concentração poderá ou não ser reforçada, mesmo com queda de barreiras. No caso brasileiro, em que paralelamente à integração do mercado nacional também ocorre expansão do mesmo, isto provoca um alargamento do campo de ação das empresas, possibilitando para inúmeros setores industriais a implantação de empresas em vários e dispersos pontos do território nacional.

O caso dos Estados Unidos da América constitui exemplo disso: à medida que seu grau de desenvolvimento atingia altos níveis, seu mercado nacional foi sendo integrado e expandiu-se vigorosamente, permitindo desconcentração espacial de setores industriais, principalmente de indústrias leves. Mas mantém até hoje acentuada concentração espacial em setores que por sua especificidade (siderurgia, certos setores de bens de produção, etc.), não podem operar a escalas menores e para exclusivo atendimento regional ou local. Ainda, a “desconcentração” espacial dos setores leves poderá se dar mediante a instalação de empresas filiais, subsidiárias ou de outra forma associada às sediadas no pólo, ampliando ainda mais a concentração a nível de empresas ou de grupos.

Discutamos um pouco mais as afirmações de Francisco de Oliveira, no sentido de que os efeitos destruidores somente ocorrem em determinados espaços econômicos (nos “Nordestes” e também no Rio Grande do Sul, segundo esse autor), porque nesses espaços existiam “economias regionais”. Em outros, a expansão capitalista geraria efeitos preponderantemente criadores.

Se entendermos “economia regional”, para esse momento histórico brasileiro, como uma economia que se desenvolve num determinado espaço sem contudo integrar-se (ou com baixo grau de integração) com o restante da economia nacional, ou de seu pólo e principais regiões, então, também Minas Gerais, a Amazônia ou Mato Grosso, poderiam ser chamados de “economia regionais”. Naturalmente, cada uma delas contando com certas especificidades, podendo uma ser basicamente de subsistência, com pequeno grau de abertura (para o exterior ou para o mercado nacional), outra, basicamente primário-exportadora, como foi a Amazônia. Creio que não é exatamente essa a razão pela qual determinadas regiões sofreram efeitos destruidores maiores ou menores do que outras.

Penso que, à medida que algum grau de integração do mercado nacional fosse se desenvolvendo (ou que uma determinada região substituísse outra, com vantagem, na produção de algum produto) em todas as regiões poderiam manifestar-se tanto efeitos de destruição como de bloqueio ou de estímulo; até mesmo dentro de partes da própria região que lidera o movimento de integração.

Essa manifestação dar-se-á com distintas intensidades em cada uma das regiões impactadas pelo desenvolvimento capitalista da região que lidera o processo de integração. Quer por sua proximidade geográfica, por sua disponibilidade e grau de ocupação de determinados recursos naturais e, principalmente, por sua capacidade em “assimilar e propagar internamente” o desenvolvimento de relações capitalistas de produção mais avançadas emanadas a partir do “pólo”, uma região poderá se beneficiar mais que outra, durante o processo de integração. Tais manifestações sofrerão mudanças no decorrer do tempo e à medida que se acelere a integração. Tanto áreas antes vazias e longínquas poderão passar a rentáveis e economicamente “próximas” quanto porções “antigas e deprimidas” da própria região líder (em São Paulo, teríamos o Vale do Ribeira e parte do Vale do Paraíba, como exemplos) poderão se integrar melhor no processo de desenvolvimento capitalista.

Nesta primeira etapa do processo de integração que estamos tratando neste tópico, *áreas vazias* (ou relativamente vazias) e *próximas* a São Paulo estavam mais predispostas a receber impactos positivos de integração, praticamente constituindo parte de uma *frente avançada* do “capitalismo paulista”. Poderíamos situar, neste caso, partes dos espaços territoriais de Mato Grosso, Goiás, Minas Gerais e Paraná. Não apenas por serem “vazias” mas porque tiveram condições de assimilar o impacto capitalista emanado a partir de São Paulo. Sua integração deu-se preponderantemente via setor agrário.

Em outro plano, encontravam-se *áreas próximas e de mais antiga ocupação* que, entretanto, tiveram potencial de resposta positiva à exigência de complementaridade emanada do pólo. Minas Gerais, Santa Catarina, Rio de Janeiro e Guanabara receberam impactos positivos via complementaridade industrial num sentido amplo, isto é, não apenas pela oferta de bens de produção mas também de consumo. Santa Catarina e Rio Grande do Sul tiveram efeitos positivos de complementaridade à oferta agrícola de São Paulo. Note-se contudo que tais regiões responderam positivamente

ao avanço das relações capitalistas de produção em seus espaços econômicos.

Nas *áreas distantes e de antiga ocupação* os efeitos positivos tenderiam, nesta etapa, a limitar-se aos efeitos de complementaridade por recursos naturais específicos. A complementação que existia desde o início do século XIX, pela qual o algodão e o açúcar nordestinos abasteciam São Paulo, passaria a ser seriamente abalada a partir das décadas de 1930 e de 1940 quando este Estado supera aquela região na produção desses bens⁸⁰. A Amazônia somente passaria a integrar-se a partir da década de 1930 e principalmente da de 1940 quando, respectivamente, a borracha e a juta amazônicas passam a ter em São Paulo seu principal mercado. No caso do Nordeste, entretanto, os efeitos de destruição somente se fariam notar mais tarde e, é necessário insistir, aí (como também na Amazônia), deu-se a maior reação às transformações requeridas por um processo de desenvolvimento capitalista. Basta citar a predominância do capital mercantil e a estrutura fundiária até hoje ali remanescentes.

Resumindo, os efeitos de estímulo ocorreram em maior escala no primeiro e no segundo tipo de áreas. Os de bloqueio, e mais tarde também os de destruição, ocorreram, em sua maioria nas áreas distantes e de antiga ocupação. Cabe insistir mais uma vez que este panorama sofreria alterações importantes à medida que se fosse aproximando da etapa da industrialização pesada e da mudança que se processaria na forma de integração do mercado nacional.

Antes de concluir este tópico examino as linhas gerais da expansão do comércio inter-regional, do crescimento da produção agrícola e da intensificação dos fluxos migratórios. Dado o âmbito deste trabalho esses temas serão abordados apenas de maneira complementar.

2.2. Comércio inter-regional, produção agrícola e migrações — o comércio inter-regional

Um diagnóstico dos efeitos da integração do mercado nacional, *para cada uma das regiões do país*, demandaria elaboração de

(80) Certamente devido à mudança da estrutura dos preços relativos do café, açúcar e algodão, beneficiando os dois últimos. Cf. Cano (1977), pgs. 65-69.

ampla pesquisa sobre o comércio inter-regional de cada uma. Contudo, as séries do comércio por vias internas são precárias e incompletas, o que dificulta essa investigação. Os dados disponíveis permitem reconstituí-las para alguns anos e tratar o país em dois agregados: o estado de São Paulo e o resto do Brasil ("Brasil exclusive São Paulo"), eliminando-se as transações intra-regionais ⁸¹.

Entretanto, a não computação das exportações intra-regionais da região "Brasil exclusive São Paulo" não impede a análise daqueles efeitos, cabendo ainda lembrar a perda da importância relativa de seu valor no total das exportações dessa região para o mercado nacional (intra-regional mais o exportado para São Paulo). Com efeito, entre a década de 1930 e os primeiros anos pós-Segunda Guerra Mundial, a proporção das exportações intra-regionais da região "Brasil exclusive São Paulo" no total exportado por essa região para todo o mercado nacional parece ter oscilado em torno de 80% ao passo que, no final da década de 1960 já havia baixado para menos de 60%. Dito de outra forma, o mercado de São Paulo passou a ser muito mais dinâmico (passa de 20% para 40%) para o resto do país do que o mercado intra-regional do agregado "Brasil exclusive São Paulo" ⁸². É necessário chamar a atenção para o fato de que não estou incluindo nestas

(81) Procedi da seguinte forma: a) computei as exportações de São Paulo para o resto do país; b) computei o que São Paulo importou de cada estado ou território do país, e a esse agregado dei o sentido de "exportações do resto do Brasil para São Paulo. Em alguns anos não se conta com dados das importações oriundas de todos os Estados para São Paulo, o que me obrigou a estimá-las, tomando os valores do ano mais próximo e reajustando-os pelo índice geral de preços. O resultado de tais estimativas e dados encontram-se em meu anterior trabalho (Cano, 1977, tabelas 34 e 35). As exportações por vias internas do resto do Brasil para São Paulo equivaliam, ao final da década de 1960, a cerca de 2/3 das intra-regionais da região "Brasil exclusive São Paulo". Assim, minhas estimativas para o fluxo do comércio inter-regional (cabotagem mais vias internas) devem situar-se em torno de 70% do fluxo total verificado entre todos os estados e territórios do país.

(82) Não se pode fazer o cálculo para todos os anos da série aqui utilizada. Por exemplo, o peso do mercado paulista foi de cerca de 22% em 1939 (ano de forte contração de importações do exterior), de 20% em 1947 (ano de folga na balança comercial e de elevado nível de importações) e de 42% em 1968 (ano de balança comercial equilibrada, mas também de elevadas importações).

TABELA 19

Comércio exterior e inter-regional: índices de crescimento real (1928 — 1968)
(1928 = 100)

	Exportações para o exterior originadas		Exportações inter-regionais (a)		Importações do exterior	
	de São Paulo	do resto do Brasil	de São Paulo para o resto do Brasil	do resto do Brasil para São Paulo	para São Paulo	para o resto do Brasil
	A = Índices dos valores em US\$ correntes (b)					
1939 (c)	66	63	89	63	57	58
1950 (d)	267	306	498	583	267	232
1955 (d)	245	387	568	671	340	239
1961	180	426	1.467	...	429	266
1968	266	542	2.352	1.268	629	386
	B = Índices dos valores em Cr\$ constantes de 1928 (e)					
1939	149	140	191	141	137	139
1950	161	184	302	339	164	142
1955	143	226	316	388	269	184
1961	147	349	1.147	...	413	255
1968	226	461	1.911	1.072	521	320

Fontes: (dados em cruzeiros). Ver Canu (1977), tabelas 34 e 36; para 1928, exportações por vias internas estimadas na proporção de 2/3 das exportações de cabotagem no caso das exportações do resto do Brasil para São Paulo e de 2/1 no de São Paulo para o resto do Brasil; (dados em dólares correntes). Malen et al. (1977), pgs. 128-145 para 1928-1950, demais anos: Anuário Estatístico do Brasil.

(a) Compreende o comércio de cabotagem e o por vias internas.

(b) O índice do valor em US\$ das exportações inter-regionais foi obtido pela conversão dos valores em cruzeiros às taxas cambiais médias verificadas nas exportações e importações do Brasil com o exterior. Entretanto não recomendo seu uso, e utilizo-me de série em cruzeiros constantes. Ver nota (c).

(c) A enorme desvalorização cambial (Cr\$/US\$: de 8,5 para 19,2) entre 1928 e 1939 frente à pequena variação interna dos preços observada no período, faz com que os índices "reais" do comércio com o exterior, a cruzeiros constantes, estejam superestimados em relação aos índices avaliados a partir do valor em US\$ correntes. O mesmo fenômeno se verifica para o comércio inter-regional, só que, neste caso o índice que mais se aproxima da realidade é o avaliado pelo valor em cruzeiros constantes.

(d) Fenômeno inverso, para as exportações com o exterior, ocorre em 1950 e 1955, quando a taxa cambial está sensivelmente inferior à inflação interna.

(e) Deflator implícito do PIB: até 1947: Haddad (1974, pg. 191), de 1947 a 1968: FGV.

considerações, nem o desempenho do mercado interno de São Paulo face à sua própria produção e tampouco o do mercado interno de cada um dos demais estados ou territórios face aos seus respectivos níveis de produção. Isto se deve à metodologia que usei desagregando o total nacional em duas regiões e analisando o comércio entre ambas, tendo em vista a deficiência da informação estatística que não me permitiria o levantamento de exportações das várias regiões e, conseqüentemente, da balança comercial multi-regional. Tenho consciência da importância desta lacuna, mas ainda que fosse possível preenchê-la, isto demandaria complexa investigação adicional que extravasaria os limites deste trabalho.

Feitas essas ressalvas, examinemos o desempenho do comércio externo das duas regiões (tabela 19). A forte contração no valor em dólares correntes do comércio exterior brasileiro durante a década de 1930 e a Segunda Guerra (redução, entre 1928 e 1945, em média, de 34% das exportações e de 41% das importações) refletiu-se igualmente em ambas regiões. A retomada do comércio internacional, particularmente a elevação dos preços internacionais do café, permitiram aumento (em US\$ correntes) de 167% para as exportações paulistas e de 206% para as do resto do país, entre 1928 e 1950. Esse desempenho, grosso modo, manter-se-ia até o término do período da industrialização restringida. As importações provenientes do exterior também se recuperaram, porém, ao contrário das exportações, cresceram muito mais as destinadas a São Paulo (mais 240% em 1955, face às de 1928) do que as da periferia nacional, refletindo implicitamente o esforço de industrialização (crescentemente concentrada em São Paulo) por que passava o país, gerando fortes demandas derivadas por importações.

A série do comércio entre as duas regiões entre 1928 e 1939, em termos reais confirma o importante papel desempenhado pela integração do mercado nacional: São Paulo recuperava-se do revés no mercado internacional, quase duplicando suas exportações para o resto do país. Embora a periferia nacional também tivesse expandido (em 41%) suas vendas ao mercado paulista, o fez em proporção bem menor do que o observado para São Paulo. Isto deveu-se à maior diversificação da estrutura industrial paulista e à maior expansão e modernização de sua capacidade produtiva. As dificuldades decorrentes das restrições às importações durante a Segunda Guerra e o posterior aprofundamento da crise do balanço de pagamentos nos anos seguintes ampliariam ainda mais as trocas

inter-regionais. As duas regiões, entre 1928 e 1950, triplicam suas exportações inter-regionais, e o aprofundamento da industrialização, associado às restrições externas, faz com que o comércio de gêneros alimentícios e de matérias-primas cresça mais do que o de produtos industriais acabados, mostrando claramente o aumento do grau de interdependência e complementaridade entre as duas regiões.

Em que pese o notável crescimento das vendas para o mercado interno entre 1928 e 1939, será entre este último ano e os anos seguintes ao pós-guerra, que essas vendas superariam as internacionais: as de São Paulo para a periferia perfazem 37,3% do total exportado por São Paulo em 1928; saltam para 43,3% em 1939 e atingem 51,6% em 1950; as da periferia para São Paulo, relacionadas ao total exportado pelo agregado "Brasil exclusive São Paulo" passam, naqueles mesmos anos, de 34,7% para 35,0% e para 50,3%, também superando as vendas para o exterior (Ver tabela 23).

A continuação do aprofundamento da industrialização brasileira, que se processa no primeiro quinquênio da década de 1950, acompanhada de uma situação de folga relativa no balanço de pagamentos do país, foi responsável pelo aumento menos intenso das trocas inter-regionais em relação às importações do exterior. Com efeito, embora ambas cresçam — as da periferia para São Paulo um pouco mais do que as de São Paulo para o resto do país — essa expansão é menor do que a verificada no período imediatamente anterior. Isto se deve ao fato de que o aprofundamento qualitativo da industrialização concentrada em São Paulo, embora modesto, encontrava ainda a periferia nacional despreparada para o pronto atendimento da crescente demanda de novos e mais complexos produtos, que por isso teriam de ser importados do exterior, sob pena de comprometer aquele processo. Como se verá no tópico seguinte, distintas seriam as condições vigorantes após o nascimento da industrialização pesada.

O processo de industrialização do Brasil, deslocando o setor exportador da posição de determinante principal da renda e do emprego, faria com que os coeficientes de exportação em relação à renda baixassem. A maior integração do mercado nacional com sensível ampliação do grau de complementaridade inter-regional faria com que — dentro de certos limites — também baixasse o coeficiente de importações provenientes do exterior ⁸³. Não se dis-

põe de estatísticas oficiais da renda interna regional para que se pudesse avaliar essa mudança desde 1928. Para 1939 já se conta com esses dados: para São Paulo o coeficiente de exportações em 1939 seria de 23,9%, baixando para 15,0% em 1950 e para 9,2% em 1955. A periferia, em termos relativos, continuaria ainda a ter grande dependência nas exportações: seu coeficiente naqueles mesmos anos sofreria pequeno decréscimo: de 9,1% passaria a 8,2% e a 7,3%, praticamente mantendo este último nível até o final da década de 1960.

Os coeficientes de exportações para o mercado interno apresentariam comportamentos distintos, de acordo, aliás, com a diferença das dinâmicas de crescimento de São Paulo e da periferia nacional. O coeficiente de exportações paulistas para o resto do Brasil cairia dos 18,3% de 1939 para 12,2% em 1955, ao passo que o das exportações do resto do Brasil para São Paulo, que em 1939 fora de 4,9% subiria para 8,3% em 1950 e, diante do restabelecimento de uma situação cambial relativamente folgada em 1955 baixaria para 6,7%. Como se vê, ambos representaram movimentos distintos, espelhando as diferenças de crescimento de seus mercados interiores face aos respectivos potenciais produtivos.

De qualquer forma, é patente o encolhimento relativo do setor externo também pela ótica das importações: o coeficiente paulista cai de 15,5% em 1939 para 12,0% em 1955 e o do resto do Brasil, de 10,6% para 7,0% entre aqueles anos. Entretanto, como não poderia deixar de ser, os coeficientes de importações regionais também apresentariam dinâmica distinta, tal como se verificou com as exportações regionais. O das importações paulistas originárias do resto do Brasil que era de 10,8% em 1939 sobe fortemente para 15,5% em 1950 mas, reajustadas as importações do exterior, baixam para 12,0%; o das importações do resto do Brasil, provenientes de São Paulo, mantém-se pouco acima de 8% entre 1939 e 1950, baixando para 6,8% em 1955.

Em que pese o extraordinário crescimento das exportações

(83) Não se pretende afirmar que o coeficiente de abertura da economia, principalmente pelo ângulo das importações, deva baixar continuamente com a aceleração da industrialização. Esta pode implicar até mesmo num retorno a coeficientes mais elevados, dependendo dos limites de sua base técnica e da dependência externa de recursos naturais estratégicos. Para os coeficientes citados no texto, ver a tabela 42.

inter-regionais que se verifica para as duas regiões — que triplicam, as de São Paulo, entre 1928 e 1955 e quase quadruplicam, as do resto do Brasil (ver tabela 19) —, os coeficientes de exportação e de importação regional mostram que o grau de dependência e complementaridade inter-regional cresceu moderadamente. Mais precisamente, para a periferia, seu coeficiente global de exportações se manteve em torno de 14% (exportações para o exterior mais as exportações para São Paulo) tendo compensado sua queda relativa de participação no mercado exterior (em relação à sua renda) com um pequeno aumento de sua dependência para com o mercado paulista. Já o caso de São Paulo é distinto. Seu coeficiente global de exportações cai violentamente de 42% em 1939 para 21% em 1955 e essa queda só ensejaria problemas de déficit de balança comercial com o exterior a partir de 1951. A maior dinamicidade de seu mercado interno compensou a queda relativa de suas exportações para o exterior.

Diferente seria a situação das importações. Para São Paulo, seu coeficiente global se mantém em torno de 25%, demonstrando com isso o forte grau de dependência por importações complementares que mantém *tanto com o exterior como com o resto do país*, em que pese o notável esforço de “substituição de importações” que se processou durante a industrialização restringida. Para a periferia entretanto, o coeficiente cai, de cerca de 19% para 10%. A expansão, na periferia, de indústrias menos complexas do que as que se implantam em São Paulo, pode explicar a redução relativa de suas importações do exterior, ao passo que o aumento relativo de suas importações provenientes de São Paulo constitui comprovação da crescente dominância que a indústria desta região passou a exercer sobre o restante do mercado nacional.

Em síntese, o comércio inter-regional, além de demonstrar alterações qualitativas e quantitativas importantes do processo de integração do mercado nacional mostra que a periferia experimentou um processo de crescimento econômico, não se podendo falar em estagnação regional. As informações que seguem, sobre a produção agrícola, constituem mais um elemento comprovador desse fato.

— o movimento da produção agrícola

Durante o período da industrialização restringida, a produção agrícola brasileira apresentou desempenho satisfatório, se levarmos

em conta o baixo nível da renda per capita e a alta concentração da renda pessoal no país. A taxa de crescimento do produto real da agricultura, entre 1928-29 e 1955-56 foi de 3,0% enquanto a do crescimento da população total foi de 2,1% ⁸⁴.

As séries da renda interna agrícola (a preços correntes) de cada um dos estados só é disponível a partir do ano de 1939. A fonte mais completa e próxima a esse ano é o Censo de 1920 e muito embora seus valores não sejam exatamente comparáveis, dado que o do Censo refere-se ao valor bruto da produção e o da renda interna ao conceito de valor agregado, oferece-nos algumas referências através das mudanças nas posições relativas das diferentes regiões do país. Entre as alterações mais significativas das participações estaduais na geração do produto agrícola entre 1920 e 1939, destacam-se os significativos aumentos dos pesos dos estados de Santa Catarina (de 1,9% para 3,7%), do Paraná (3,5% para 4,9%) e da região Centro-Oeste (de 2,8% para 4,5%), e as sensíveis diminuições sofridas por Minas Gerais (de 21,0% para 15,2%) e pelo antigo estado do Rio de Janeiro (de 5,1% para 3,9%); estas últimas, certamente em decorrência da crise cafeeira e da mais lenta reestruturação e recuperação do restante de suas agriculturas.

Entre as demais regiões, foram mínimas as alterações em suas posições relativas. Entretanto, nem mesmo para Minas Gerais e Rio de Janeiro, os que mais teriam perdido posição, poder-se-ia pensar em estagnação agrícola. Pelo contrário: a diminuição relativa de ambos demonstra apenas que cresceram menos do que a média nacional. A produção agrícola do Brasil entre 1920 e 1939 aumentou em 87,6% e a de Minas Gerais e a do Rio de Janeiro teriam crescido de 35,7% e 45,0%, respectivamente, bem acima portanto, do aumento verificado em suas populações, que foi de 14,9% para Minas e de 18,5% para o Rio de Janeiro ⁸⁵.

(84) A fonte, até 1947, é o índice construído por Haddad (1974) e, após essa data, encadeado com o da F.G.V. Para a população, Anuário Estatístico do Brasil.

(85) Os dados do produto real da agricultura do Brasil são provenientes do índice estimado por Haddad (1974); os de Minas Gerais e do Rio de Janeiro estimei-os através dos pesos relativos de ambos (em 1920 e em 1939), constantes no Censo de 1920 e nas Contas Regionais para o ano de 1939.

De 1939 a 1955 as transformações da agricultura paulista e a notável elevação dos preços do café entre 1949-1955 aumentariam a participação relativa de São Paulo de 24,7% para 28,6%. A expansão da fronteira agrícola de Santa Catarina, Paraná e Centro-Oeste provocaria forte aumento da participação conjunta dessas três regiões: dos 13,1% do total da renda interna agrícola do país, passariam a 20,1% em 1955 com destaque do Paraná que, sozinho, já respondia por 10,6%. Esta expansão comprova os efeitos positivos gerados pela integração do mercado nacional, especialmente das áreas mais próximas a São Paulo.

A região Norte apresentaria o pior desempenho: sua participação cairia de 3,3% para apenas 1,6% e possivelmente sua renda agrícola teria diminuído em 12,3% entre 1939 e 1955. A razão fundamental dessa queda poderia em parte ser explicada pelo comportamento depressivo de seus principais produtos de exportação. Entre 1939 e 1955, os preços médios da borracha, ao produtor, cairiam em cerca de 30% e, ao exportador, em torno de 50%; as quantidades exportadas para o mercado externo reduziram-se à metade, mas o mercado interno — São Paulo, principalmente — mais que compensou aquela redução, proporcionando um aumento de cerca de 80% em sua produção física. A castanha do Pará, sendo produto mais importante da Amazônia na época, apresentou crescimento físico nulo na produção e nas exportações e uma queda de 20% em seus preços ao produtor. Dado que ambos os produtos perfaziam 44% da produção agrícola da região, não é il estimar esse comportamento depressivo, muito embora o efeito dessa queda de preços seja produto da relação entre a variação nominal desses preços e a do deflator implícito da renda agrícola do Brasil, que usei para deflacionar as rendas agrícolas da região, e este deflator é fortemente influenciado pela agricultura do Centro-Sul.

Assim, o mau desempenho da região Norte teve fundamento no comportamento da demanda externa, tanto das quantidades exportadas quanto, principalmente, dos preços. Essa crise só não teve dimensão mais profunda graças ao fato de que desde o início da Segunda Guerra, a Amazônia começa a integrar-se mais ao mercado nacional, não só em termos de encontrar mercado substituto para a borracha, mas também de abrir novas frentes, como por exemplo, as crescentes exportações de fibras duras (guaxima, malva e juta) para o Centro-Sul do país, onde despontava o mer-

cado paulista, comprador de pelo menos dois terços da produção de borracha e de fibras duras da Amazônia ⁸⁰.

Excetuado o antigo estado da Guanabara, de reduzida produção agrária e que teria sua renda agrícola aumentada em apenas 5% entre aqueles anos, a região de menor crescimento foi o Nordeste, cuja renda interna agrícola teria aumentado apenas em 29%. Também neste caso, foram os produtos de exportação os principais responsáveis por esse fraco desempenho. O cacau, muito embora tivesse se beneficiado da alta de seus preços de exportação, aumentou sua produção em apenas 17% e as exportações em cerca de 8%; o babaçu aumentava sua produção em apenas 26% mas as vendas para o mercado internacional reduziam-se a um quinto do volume de 1939, amplamente compensadas pelo aumento verificado no mercado interno; a produção de cera de carnaúba reduzia-se em 50%; a de algodão aumentava em 4% e a de cana em 85%. Os preços — sempre relacionados ao deflator implícito do produto agrícola — de quase todos esses produtos, entretanto, caíam: os preços ao produtor do algodão em 10%; os da cana em 32% e os de exportação de açúcar em 13%; os de cera de carnaúba reduziam-se a pouco mais de um terço do que eram em 1939 e os do babaçu diminuía em cerca de 17%. Como esses produtos participavam somente com 30% do valor da produção agrícola nordestina, a expansão da produção para o mercado interno nordestino e para o mercado nacional em integração compensou parte daquele comportamento depressivo.

Por outro lado, cabe chamar a atenção para o fato de que os dois principais produtos de exportação nordestinos — o algodão e o açúcar — além de terem seus preços deprimidos no mercado internacional e nacional, defrontaram-se também com a reestruturação agrícola paulista que, entre outros, resultaria em notável expansão do cultivo desses produtos, tornando-se mesmo auto-su-

(86) Os dados do comércio inter-regional mostram que a região Norte, a partir do início da Segunda Grande Guerra e principalmente a partir de seu término, vai integrando-se com o mercado do Centro-Sul, tanto em termos de fornecimento de matérias-primas quanto em termos de suas compras de produtos finais, grande parte dos quais originados de São Paulo. Isto contradiz Oliveira e Reichstul (1973, pgs. 140-141), que pensam que o Norte teria permanecido "isolado do mercado interno" e que esse suposto fato teria acarretado "para a região um desenvolvimento mais homogêneo e mais conseqüente com sua distribuição de fatores de produção".

ficiente quanto ao açúcar de cana. No caso nordestino, portanto, a integração não lhe propiciou apenas efeitos positivos, mas também alguns de bloqueio.

Entre 1939 e 1955 o Brasil apresenta crescimento do produto agrícola superior ao da população total, com as taxas médias anuais respectivas de 3,4% e 2,7%. Em termos regionais, Norte, Nordeste, Rio de Janeiro e Guanabara apresentaram ritmos de crescimento agrícola inferiores aos de suas populações. Para as demais regiões, apenas o Espírito Santo teve taxa inferior à da média nacional; o Rio Grande do Sul cresceu ao mesmo ritmo da média nacional; São Paulo, Santa Catarina e Centro-Oeste cresceram bem acima da média nacional; o Paraná teria tido a surpreendente taxa média anual de 8,8% (Ver tabela 24).

As dificuldades e deficiências inerentes às estimativas das contas da renda interna regional no Brasil exigem muita cautela e atenção no seu uso. Um de seus principais problemas talvez resida exatamente no uso de um deflator nacional para estimar a evolução real dessa renda. Dada a diversidade da produção agrícola regional — e até mesmo da intra-regional — esse uso seguramente pode provocar distorções nos supostos resultados da renda real. Com o objetivo de tentar contornar ainda que parcialmente a questão, tentei analisar a evolução do setor também pela ótica da produção física.

Deveria operar através da agregação de produtos específicos e, devido às limitações deste trabalho, restrinjo-me em verificar o desempenho da produção física dos principais produtos. De início, através dos períodos censitários (1939-1959), tento verificar a consistência da hipótese sustentada por outros autores de que a região Sudeste, dada sua alta concentração industrial, estaria transferindo ("repassando") suas funções de produzir produtos agrícolas, para as regiões Nordeste e Sul do país⁸⁷. Em seguida examino o desempenho dos principais produtos, confrontando seus ritmos de crescimento frente aos da população total e urbana nas principais regiões. Esta segunda abordagem é feita com ligeiras alterações metodológicas. Primeiro, uso médias quinquenais, para

(87) Esta hipótese foi sustentada por Oliveira e Reichstul (1973, pgs. 140-143), analisando as contas da renda regional para o período 1947-1968. Para uma crítica a esse texto, sobre a "queda" da importância da agricultura, ver Szmrecsányi (1978, pgs. 12 e 55).

atenuar a sazonalidade e “acidentalidade” da agricultura. Segundo, os cortes temporais obedecem aos períodos da crise e recuperação (média de 1928 a 1932) à Segunda Grande Guerra (média de 1941 a 1945); deste momento, à maturação da industrialização pesada (média de 1959 a 1963) e, finalmente, dado o limite temporal de análise que fixei para este trabalho, a média do quinquênio 1965-1969⁸⁸.

Este último período ainda não contemplaria as profundas transformações por que passaria a agricultura brasileira, tanto no que se refere à expansão da fronteira agrícola quanto à sua maior intensificação capitalista.

Examinemos a primeira questão, a do suposto repasse da produção agrícola do Sudeste para o Nordeste e para o Sul. Caberia mesmo discutir a própria validade da agregação da macrorregião Sudeste para os fins de discutir a proposição, dada a grande diversidade entre seus estados e especialmente de suas agriculturas. Dela fazem parte São Paulo, Guanabara, Rio de Janeiro, Minas Gerais e Espírito Santo.

A Guanabara, desde longa data tem diminuta importância nacional, regional e até mesmo local como produtora de bens agrícolas: as contas regionais mostravam que já em 1939 sua renda agrícola perfazia apenas 1,4% de sua renda interna, mantendo-se em torno de 1,0% ao final do período da industrialização restrinvida. Com a crescente urbanização, altera efetivamente parte de suas funções primárias, transferindo parte delas para outras regiões. A maior parte da atividade criatória é repassada para os estados do Rio de Janeiro e de Minas Gerais — e a do abate e industrialização da carne permanece, em certa medida, em seu território. Suas antigas e principais culturas de exportação — banana e laranja — ainda que de pequena expressão — continuariam a ter peso significativo em sua pequena agricultura. Repassa, portanto, para suas regiões vizinhas, e não para o Nordeste ou para o Sul, atividades agrícolas de menor expressão e/ou de difícil intensificação de capital na órbita produtiva. Dado que sua produção nas demais culturas já de longa data não tinha maior expressão nem para seu próprio abastecimento, a diminuição ou estanca-

(88) Ver, nas notas das tabelas 44, 45 e 46, no Apêndice Estatístico, relação dos produtos utilizados nos cálculos e sua representatividade no cômputo da produção agrícola regional e nacional.

mento de sua produção não tem o significado de uma transferência regional de produção primária.

O caso do Rio de Janeiro é um pouco mais complexo. Sua renda agrícola em 1939 equivalia a 27,1% de sua renda interna, baixando para 21,0% em 1959. Mas essa redução significa tão-somente que a renda urbana cresceu mais que a rural. Ainda assim, sua renda agrícola em 1939 perfazia 3,9% da renda agrícola nacional e em 1959 passava a 3,7% não significando isso uma expressiva transferência regional de produção primária. À medida que sua urbanização — e principalmente a da Guanabara — crescia, a capitalização de sua agricultura, ainda que modesta até o final da década de 1950, pôde promover reconversão de parte de sua estrutura produtiva. Excluído o café, já com pequeno peso em 1939, seus dois principais produtos de exportação (laranja e banana), juntos, manteriam participação de cerca de 20% na produção agrícola fluminense; atividades mais “modernas” e passíveis de maior intensificação capitalista ganhariam maior significação: criação de aves e produção de ovos, leite e abate de gado bovino e suíno. Aliás, pelo que as diferenças entre os dados sobre efetivos de rebanho e abates permitem sugerir, muito provavelmente transferiu, para Minas Gerais, parte de sua atividade criatória de corte. Os pesos da renda agrícola de Minas Gerais e do Espírito Santo, no total da renda agrícola brasileira também caem, respectivamente de 15,3% e 2,2% para 14,0% e 1,6%, entre 1939 e 1959. Entretanto, dificilmente poder-se-ia pensar em transferência de funções primárias para outras regiões, mesmo à exclusiva luz das contas nacionais: ambos detinham ainda em 1959 participação da renda agrícola em suas rendas internas em torno de 40% e, dada a pequena participação de sua indústria na geração dessa mesma renda interna (13,4% para Minas e 5,7% para o Espírito Santo) constituíam duas economias de base preponderantemente primária.

São Paulo apresentaria tendência semelhante. Sua renda agrícola, que em 1939 participava com 24,3% do total da renda agrícola nacional, caía levemente em 1959 para 23,8%. Mas, se tomássemos o ano de 1949 como base, sua queda aparentaria ser muito maior pois, naquele ano, em parte graças à expansão vigorosa dos preços do café, aquela participação havia atingido 30,1%. A recuperação da participação nordestina que, de 18,7% em 1949 passava a 21,0% em 1959 e a notável expansão paranaense (6,7%

para 12,9% entre estes mesmos anos) efetivamente poderia dar a impressão que o Sudeste e, mais especificamente São Paulo, estaria transferindo suas funções primárias para outras regiões.

Ainda que possa parecer superficial, o exame da posição relativa do estado de São Paulo na produção nacional dos 18 principais produtos agrícolas, que representavam mais de três quartos do valor da produção agrícola paulista na década de 1950, permite que se ponha em dúvida a comprovação daquela hipótese.

A tabela 20 mostra claramente a grande importância da agricultura paulista no contexto nacional. Em 1959, desses 18 produtos, São Paulo ainda era o primeiro produtor nacional de nove deles; o segundo, em três e o terceiro em cinco; havia perdido posição relativa apenas em quatro: café, milho, feijão e efetivo de suínos. Entre 1939 e 1959, se confrontada sua participação na produção nacional desses dezoito produtos, com sua participação no total da população nacional que, em 1959 era de 18,3%, São Paulo teria participação bem inferior apenas em feijão (11% do total nacional), mandioca (8% do total) e efetivo de suínos (10%). Próxima ao peso de sua participação na população do país, estaria a produção de milho, seu efetivo de bovinos e seu abate de suínos. Nos doze produtos restantes, São Paulo teria participações relativas bem acima de sua participação no total da população nacional.

Aprofundemos um pouco mais o exame do desempenho da produção dos principais produtos da agricultura de Minas Gerais, do Espírito Santo e de São Paulo. Para esta análise, uma amostra constituída pelos dez principais produtos dessas agriculturas é suficiente, pois tais produtos, ao final da década de 1960, representavam 85% do valor da produção agrícola em Minas, 79% no Espírito Santo e 77% em São Paulo.

Examinemo-los, agrupando-os em três segmentos: o de alimentos simples (arroz, feijão, milho e mandioca), o de produtos exportáveis e/ou de uso industrial (algodão, café e cana), e os que fazem parte mais tipicamente do consumo urbano, alguns dos quais vinculados a consumidores com níveis médio ou alto de renda, como carnes, leite e ovos.

No *primeiro grupo*, a produção de arroz e mandioca teve notável crescimento, enquanto a do milho apresentava baixo nível de expansão em todo o país e a do feijão, embora crescesse satisfatoriamente para o conjunto do Brasil, demonstra inequívoco comportamento depressivo nos estados da região Sudeste.

TABELA 20

Agropecuária. Posição relativa do estado de São Paulo, na produção dos principais produtos (posto de classificação em relação aos demais estados)

Produtos	1919	1939	1949	1959	1969
Algodão	1	1	1	1	1
Arroz	1	1	1	1	3
Banana	...	1	1	1	2
Batata Inglesa	2	3	1	1	3
Café	1	1	1	2	2
Cana-de-açúcar	4	3	1	1	1
Feijão	1	2	3	3	7
Laranja	...	1	2	1	1
Mandioca	9	11	6	5	7
Milho	2	2	2	3	3
Efetivo de bovinos	3	3	3	3	3
Abate de bovinos	...	1	1	1	1
Efetivo de suínos	3	2	3	3	7
Abate de suínos	3	3	2	3	2
Efetivo de aves	2	2	1	1	1
Abate de aves	...	2	(a)	2	1
Leite	3	3	2	2	2
Ovos de galinha	...	3	1	1	1

Fonte (dados brutos): Censo Agrícola e Anuário Estatístico do Brasil (vários anos).

(a) provavelmente, 2.º lugar.

O arroz, no conjunto do Brasil, aumentou sua produção entre 1939 e 1959 em 176%. Na região Sudeste, os estados de Minas Gerais, Espírito Santo e São Paulo apresentaram, respectivamente, os expressivos aumentos de 111%, 325% e 71%. Até mesmo o Rio de Janeiro aumentou sua produção em 83%. Na verdade, seu

crescimento deu-se praticamente em todas as regiões do país, graças não só à expansão da fronteira agrícola — como a do Paraná, Centro-Oeste e Maranhão —, mas também do aumento de utilização de terras dentro das fronteiras agrícolas pré-existentes em vários estados ou, ainda, pela maior utilização de irrigação em alguns deles. A produção cresceu, no mesmo período, de 22% no Nordeste e, no Paraná, aumentou 25 vezes. Portanto, não se trata, como poderia parecer, de transferência inter-regional de produção.

A produção de mandioca, que para o conjunto do Brasil aumentou em 133% no mesmo período, aumentou em 46% no Rio de Janeiro, cresceu de 81% em Minas Gerais, expandiu-se extraordinariamente em 344% no Espírito Santo e, em São Paulo, estado mais desenvolvido e industrializado e contando com a agricultura mais capitalizada do país, teve o notável aumento de 500%.

A produção de milho aumentou em apenas 26% para o conjunto do Brasil mas no Nordeste e no Paraná cresceu em 108% e 261%, respectivamente. No Sudeste seu desempenho foi medíocre: aumenta apenas 4% em Minas Gerais e 5% em São Paulo, tendo quedas de 24% no Espírito Santo e de 66% no Rio de Janeiro. A de feijão, que para o conjunto do país aumenta de 96%, bem acima do aumento populacional, expandiu-se em 250% no Nordeste e, na fronteira paranaense, decuplicou. No Sudeste, seu desempenho foi muito fraco, aumentando apenas em 26% em Minas Gerais, em 22% no Espírito Santo, caindo em 8% em São Paulo e sofrendo queda ainda mais acentuada no estado do Rio de Janeiro, de 55%. Portanto, no caso do milho e do feijão, a contração verificada no Sudeste poderia dar a entender que se tratava de uma transferência inter-regional de produção primária.

Entretanto, essas tendências diversas que apresentam de um lado o arroz e a mandioca e de outro, o milho e o feijão, no Sudeste, merece um pouco mais de reflexão, dado que as quatro culturas têm um caráter comum: na maior parte de sua produção, todas elas são produzidas pela pequena e média propriedade, com pequeno grau de tecnificação e capitalização, salvo a produção de arroz irrigado, de pequena participação na produção de arroz do Sudeste. Se todas as quatro culturas tivessem sofrido tendência depressiva no Sudeste — ou exclusivamente em São Paulo — aí sim, a hipótese do repasse inter-regional para o Nordeste e para o Sul (entenda-se, basicamente para o Paraná) ganharia maior força. Contudo, isto não ocorreu.

Comecemos por examinar a questão pelo lado da demanda. Em primeiro lugar, não deveria ocorrer qualquer restrição para esses quatro produtos pelo lado da demanda, uma vez que a população brasileira aumentara em 70% entre 1939 e 1959 (com taxa ainda maior de urbanização) e, se bem que a população do Sudeste cresceu em 65%, a de São Paulo aumentou em 78% e a do Rio de Janeiro/Guanabara em 83%. Por outro lado, o consumo animal — especialmente no caso do milho e da mandioca — cresceu substancialmente, tendo em vista o notável aumento do rebanho suíno e do efetivo de aves, que praticamente triplicam no conjunto do Brasil; no Sudeste, o rebanho de suínos aumentara em mais de 150% e o efetivo de aves em pouco mais de 200%. Adicione-se ainda, no caso do milho e da mandioca, o crescimento da indústria de farinhas, colas, amidos, dextrinas, óleos e outros subprodutos.

Em segundo lugar, cabe lembrar que a elevação do salário mínimo legal foi bem maior do que a elevação do custo de vida, nas principais regiões do país. Para São Paulo, o salário mínimo instituído em 1940 encontrava-se, em 1959, cerca de 54% maior, em termos reais, do que o custo de vida. Isto, associado à grande expansão industrial e urbana nas décadas de 1940 e 1950, certamente teria proporcionado alterações qualitativas e quantitativas nos padrões alimentares da população trabalhadora urbana.

Com efeito, o caso de São Paulo mostra exatamente isso. Tomando-se como base as estruturas médias de consumo de famílias trabalhadoras, que serviram de base para os cálculos da evolução do custo de vida na cidade de São Paulo, chega-se à conclusão de que houve diversificação da estrutura de consumo, particularmente nos gastos com alimentos. A estrutura de 1958 (pesquisa DIEESE) em relação à de 1937-1938 (pesquisa LOWRIE), aponta nessa direção: os gastos com alimentação, que pesavam 54% no total dos gastos dessas famílias em 1937-1938, caem para 45% em 1958. No total das despesas com alimentação, o item “arroz, feijão, batata, farinhas e massas” passa de 44,0% para 22,2%; “vegetais verdes, palmito e ervilha enlatados e frutas” sobe de 5,6% para 10,5%, “carnes, peixes e ovos” sobe de 14,7% para 24,2%; “laticínios”, sobe de 8,4% para 21,5%. Arroz e feijão, que participavam respectivamente com 9,3% e 4,7% no total dos gastos com alimentação, baixam para 6,4% e 2,1%, enquanto

os gastos com pão passavam de 21,7% para 7,3% e com macarrão de 3,2% para 1,1% ⁸⁰.

Ainda que essas duas estruturas do custo de vida não sejam exatamente comparáveis, dadas as diferenças do número e do tipo de famílias pesquisadas em ambas, referem-se, entretanto, a estratos médios inferiores da classe trabalhadora urbana e por isso não estariam muito afastadas. Assim, para o período em questão, nas regiões mais urbanizadas e industrializadas, não se deveria esperar um aumento muito acentuado na demanda de alimentos simples, mas, pelo contrário, na de alimentos qualitativamente mais nobres, como de fato ocorreu. Entretanto, é necessário ter presente que essa alteração do salário mínimo real embora tenha ocorrido em todos os estados, deve ter produzido efeitos mais sensíveis de melhoria qualitativa de padrões alimentares em São Paulo e Guanabara face a que o salário mínimo das regiões mais pobres — como o Nordeste, por exemplo — situava-se em nível absoluto cerca de 30% abaixo do de São Paulo.

Vejamos a questão pelo ângulo da oferta. O exame de alguns condicionamentos existentes para a produção parece tornar mais claras as razões da tendência diversa que tiveram arroz e mandioca, com expansão, e o milho e o feijão, com desaceleração. Lembremos que, nos estados cafeeiros, tanto o milho como o feijão eram, em grande parte, plantados em consórcio com o café. Isto não só barateava seus custos de produção como também determinava seus ritmos de produção, subordinados à expansão do plantio de café. Após a crise de 1929 e até fins da década de 1940, o plantio de café está contido e, em alguns estados do Sudeste chega mesmo a diminuir. O plantio cafeeiro somente se recuperaria a partir do início da década de 1950 e sua produção só atingiria novamente níveis altos a partir de 1958-1959.

Assim, com a desaceleração do plantio cafeeiro desacelerava-se também a produção de milho e feijão consorciada ao café. Para continuar a expandi-la, *no espaço econômico de uma agricultura*

(89) Os dados básicos usados pela Prefeitura de São Paulo, para 1939, foram os resultados da pesquisa de Lowrie (1938), efetuada em 1936-1937; o DIEESE, para 1958, procedeu a levantamento próprio. Os itens mencionados constituem agrupamentos que fiz para torná-las comparáveis. As fontes são: Revista do Arquivo Municipal (vários números, entre 1940 e 1943) e DIEESE (1960) além de dados de arquivo gentilmente cedidos por essa instituição.

capitalizada e de terras férteis, feijão e milho necessitariam de profunda transformação técnica e econômica, isto é, de progresso técnico (sementes selecionadas, maior uso de produtos químicos, certo grau de mecanização, etc.) e de melhor rentabilidade (produção a custos suportáveis e com preços de venda adequados para garantia de uma rentabilidade capitalista). Como se sabe, salvo pequena introdução de progresso técnico que houve na cultura do milho (principalmente em São Paulo), a produção desses bens não sofreu maior intensificação capitalista. Assim sendo, para que fossem produzidos nas terras férteis e caras teriam custos crescentes e requereriam preços adequados. Não poderia ter sido outra a sorte de tais produtos: crescentemente, boa parte de sua produção deslocou-se para terras menos férteis no próprio Sudeste e a maior parte dela desenvolveu-se na chamada agricultura de baixa renda, de pequenos produtores pouco ou nada capitalizados. O milho ainda teve a seu desfavor a competição crescente da modesta mandioca, “cultura de índio e de caboclo” . . .

Contudo, os fatos acima só explicaram parcialmente a desaceleração mas não o movimento diverso entre esses produtos e o arroz e a mandioca. Penso que suas razões encontram-se nos seguintes fatos.

Primeiro, na expansão da fronteira agrícola. Nesta, geralmente com terras “virgens, férteis e baratas” e com forte predominância de estabelecimentos de pequeno e médio porte — trabalhados por proprietários, por parceiros, por posseiros ou por arrendatários —, a produção de alimentos simples e a criação de animais de pequeno porte pode desenvolver-se a custos relativamente baixos. Os casos do Paraná e do Maranhão ilustram bem essa situação, a despeito das diferenças técnicas, econômicas e sociais que prevaleceram em cada um desses estados. Tanto a ocupação produtiva da fronteira maranhense quanto a de outros “espaços vazios” existentes no Nordeste, possibilitou para esta região aumentos significativos da produção de arroz (220%), feijão (250%), milho (108%) e mandioca (75%); a fronteira paranaense foi simplesmente exuberante: a produção de arroz cresce vinte e cinco vezes, a de feijão dez vezes, a de mandioca oito vezes e a de milho três e meia vezes. Acrescente-se que no Paraná, feijão e milho tiveram também o benefício da produção consorciada com o café, que seguramente reduziu-lhes ainda mais os custos.

O segundo fator penso residir no problema do “risco natural”,

ou seja, nas vicissitudes que a natureza impõe à produção agrícola. Entre esses quatro produtos, não resta dúvida que a mandioca é o menos afetado por esse risco; além do mais, pode ser cultivada nas piores terras. Assim sendo, "cultura de pobre", realizada em terras menos férteis, mas com crescente valorização no mercado, tanto pela expansão da demanda pelo consumo animal quanto pelo consumo industrial e humano, a mandioca passava a ser importante cultura para os pequenos produtores.

Entretanto, há um terceiro fator que deve ser considerado, mas que depende, direta ou indiretamente, dos dois fatores anteriormente colocados. Refiro-me à questão dos custos de produção e da rentabilidade dos quatro cultivos mencionados.

Não se dispõe de publicações periódicas regulares com os dados retrospectivos sobre custos de produção agrícola no país. Por isso, não pude obter série adequada de dados dessa natureza. Assim, limito-me a utilizar alguns dados divulgados pelo governo do estado de São Paulo para 1962-1963. Esses dados, sobre o custeio da produção paulista de determinados produtos, por hectare cultivado, mostram que, para a safra 1962-1963, imputando-se o valor relativo de 1,00 para o custeio de um hectare cultivado com mandioca, o custeio de um hectare cultivado com arroz irrigado equivalia a 0,99 do custo da mandioca, o do feijão era de 0,56 enquanto atingia a 0,66 o do arroz não irrigado, a 0,63 o do milho e a 1,52 o da cana-de-açúcar, uma das poucas culturas com custeio maior do que o da mandioca. Isto parece tornar ainda mais paradoxal a maior expansão da mandioca⁹⁰.

Contudo, um dos itens que mais incide no custeio da mandioca é o custo da mão-de-obra, imputado pelas quantidades estimadas das necessidades de homens/dia para esse cultivo. Entretanto, mesmo para São Paulo, no caso da mandioca, esse custeio deve ter alto componente de "custo imputado" e não efetivo, dada a grande ociosidade que parte substancial do conjunto dos pequenos agricultores dispõe, face a problemas de sazonalidade e subemprego do trabalho. Em suma, é provável que esse custo

(90) Esses dados sobre o custeio, que não incluem os gastos de capital, encontram-se na *Revista Agricultura em São Paulo*, (1964, n.º 7, pg. 35), editada pela Secretaria da Agricultura. Nesse custeio não são computadas depreciações sobre imobilizado.

"maior" da produção de mandioca seja menor do que o da maioria dos outros produtos, dada a extrema simplicidade de seu cultivo e, ainda, da possibilidade de utilizar terras de pior qualidade.

Mesmo que essa estimativa estivesse corretamente avaliada, ao confrontar-se esse custeio com o rendimento bruto monetário por hectare cultivado na agricultura de São Paulo, a mandioca apresentaria a maior rentabilidade relativa, perdendo apenas, dentro os cultivos assinalados nesses cálculos, para a cana-de-açúcar e para o arroz irrigado, os mais capitalizados. Tomando-se, para 1962-63, o valor relativo de 1,00 para o rendimento bruto monetário de um hectare cultivado com mandioca, o arroz (0,79), o feijão (0,42) e o milho (0,23) situavam-se bem abaixo do rendimento obtido pela mandioca, enquanto a cana apresentava o valor de 1,14, o que lhe conferia rentabilidade relativa bem acima da apresentada pela mandioca ⁹¹.

A tabela 21 mostra os rendimentos brutos monetários por hectare cultivado com esses produtos, relacionados ao cultivo da mandioca. Como não disponho dos dados de custeio, limito-me a apresentar apenas os referentes ao rendimento, contrapondo os dados de dois estados do Sudeste, com os do Nordeste e de dois estados do Sul. Ressalve-se que esses coeficientes podem sofrer algumas oscilações entre os anos utilizados nessa tabela, devido a modificações eventuais de seus preços relativos ao produtor e/ou, a longo prazo, devido a mudanças estruturais, como a da intensificação capitalista da cana-de-açúcar em vários estados ou da crescente capitalização do arroz no Rio Grande do Sul.

Da tabela 21 podem-se fazer as seguintes observações: milho e feijão apresentam níveis inferiores em todas as regiões; é no

(91) Os dados sobre o rendimento monetário por hectare foram obtidos no Anuário Estatístico do Brasil, dividindo-se o valor da produção de arroz em São Paulo por sua área cultivada, nos anos de 1962 e de 1963. Como essa fonte não divulga a produção separada de arroz de sequeiro e de arroz irrigado, o resultado significa uma "média" desses tipos. Contudo, essa cifra representa melhor o rendimento do arroz de sequeiro, dada sua maior participação na produção rizícola de São Paulo. Através da fonte citada na nota anterior, pode-se contudo estimar que a relação entre o rendimento do arroz irrigado e o da mandioca, em São Paulo, seria maior do que 1,00 e talvez o dobro da relação entre o rendimento do arroz de sequeiro e o da mandioca.

TABELA 21

**Relação entre a renda bruta monetária de 1 ha cultivado com arroz ou cana,
ou feijão ou milho e 1 ha cultivado com mandioca
(renda bruta de 1 ha de mandioca, em cada ano = 1,00)**

valor relativo com 1 ha cultivado com:

	arroz				cana				feijão				milho			
	1939	1949	1959	1969	1939	1949	1959	1969	1939	1949	1959	1969	1939	1949	1959	1969
NORDESTE	0,51	0,82	1,15	0,53	0,89	1,68	2,15	1,84	0,45	0,55	1,13	0,62	0,23	0,33	0,50	0,27
MINAS GERAIS	0,85	0,57	0,84	0,53	1,54	0,57	0,60	0,72	0,63	0,28	0,70	0,43	0,29	0,31	0,42	0,25
SÃO PAULO	1,25	0,79	0,76	0,65	2,12	1,04	0,95	1,45	0,48	0,32	0,54	0,65	0,50	0,36	0,37	0,38
PARANÁ	0,33	0,32	0,64	0,39	0,69	0,51	0,90	1,08	0,19	0,16	0,45	0,30	0,25	0,15	0,28	0,20
RIO GRANDE DO SUL	1,63	1,21	0,90	1,18	1,98	0,36	0,31	0,45	0,63	0,55	0,52	0,40	0,49	0,37	0,28	0,28
BRASIL	0,71	1,06	0,93	0,66	1,14	1,21	1,06	1,32	0,39	0,47	0,68	0,52	0,27	0,44	0,41	0,32

Fonte: Anuário Estatístico do Brasil (vários anos).

renda bruta monetária: valor da produção por ha; área cultivada, em 1939, 1949 e 1959; área colhida, em 1969.

Nordeste que o valor do feijão, relacionado ao da mandioca, apresenta diferenciais menos acentuados do que os dos demais estados. O arroz, embora na maior parte das observações se situe abaixo da mandioca — salvo para o Rio Grande do Sul — apresenta valores relativos bem mais altos do que os verificados para o milho e o feijão. Portanto, o arroz é um produto que podia ainda ter expandida sua produção, mesmo no Sudeste, como demonstram os aumentos verificados em Minas Gerais, Espírito Santo, Rio de Janeiro e São Paulo. Coloquei os dados da cana-de-açúcar nessa tabela apenas para poder fazer o contraste daquelas culturas simples com uma que crescentemente foi capitalizada.

Como conclusão da análise do período que se estende desde a crise de 1929 até fins da década de 1950, não se pode dizer que houve transferência de funções primárias do Sudeste para outras regiões salvo, parcialmente, na produção do feijão. O caso do milho, ao contrário, demonstra um novo arranjo da própria agricultura da região, substituindo parte de sua custosa e pouco lucrativa produção industrial de rações derivadas de subprodutos da industrialização de culturas mais comercializadas e dinâmicas, como a do algodão, do amendoim e de outras.

Assim, uma agricultura capitalizada como a de São Paulo poderia transferir determinadas culturas para a periferia se, e somente se não pudesse produzi-las capitalisticamente, isto é, utilizando suas forças produtivas capitalistas, com possibilidade de competir com produto similar produzido em outras regiões sob formas mais atrasadas.

O *segundo grupo* de produtos também apresentaria comportamento diferenciado entre os produtos que dele fazem parte. O *algodão* teria desempenho deprimido. Após a extraordinária expansão a partir do início da década de 1930, entraria em forte contração das exportações a partir de 1945 e, daí até o início da década de 1960, permaneceria com baixo nível de exportações, agravado pela queda dos preços internacionais. Daí porque sua produção diminuiu em São Paulo — principal estado exportador do país — entre 1939 e 1959, quando seus níveis diminuem em 37%. Em Minas Gerais, se bem seus níveis de produção tenham duplicado, a participação de sua produção no total nacional ainda era insignificante. No conjunto do Brasil, sua produção reduziu-se em 0,5%; aumentou no Nordeste em 25% e decuplicou no Paraná

a despeito de suas diferenças de condições técnicas e econômicas. No Paraná, tratava-se de abertura e expansão da fronteira agrícola e, no Nordeste, da forma atrasada com que o algodão sempre fora produzido; por isso mesmo, ambos tinham condições para produzi-lo, mesmo a preços deprimidos.

O *café*, depois da grande alta dos preços internacionais entre 1949 e 1954, entraria no final da década de 1950 em nova crise de superprodução, desta vez com o Paraná tomando a dianteira nacional. Neste estado, tomando-se as médias bienais de 1938-1939 e de 1958-1959 aumentaria quatorze vezes; em Minas Gerais cresceria em 31%; no Espírito Santo em 51%, próximo à média do Brasil (52%); em São Paulo e no Rio de Janeiro sofreria agudas quedas de, respectivamente, 20% e 41% ⁹².

A *cana-de-açúcar* apresentaria excelente desempenho. Para o conjunto do Brasil, aumentaria de 167%; em Minas teve pequeno aumento (63%) e grande no Espírito Santo (330%). O Nordeste teve expansão limitada em 111%, pelo fato de um de seus principais mercados, que era São Paulo, tornar-se auto-suficiente, devido à maior produtividade do cultivo da cana em São Paulo, e de sua maior intensificação capitalista agrícola e industrial. Como é sabido, o governo, através do Instituto do Açúcar e do Alcool havia instituído, desde 1934, regimes de quotas estaduais e regionais de produção de açúcar. Tais limites passaram por sucessivas revisões institucionais, algumas devido a problemas circunstanciais, como o da fabricação de álcool e o da dificuldade de transporte de cabotagem entre o Nordeste e o Sul, durante a Segunda Guerra. Outras, para proteger o açúcar do Nordeste, como a garantia de preços remunerados, na verdade, ampliavam ainda mais as margens de lucro do setor açucareiro em São Paulo. Finalmente, pelas pressões crescentes que os produtores paulistas faziam junto ao governo, no sentido de adequar a produção paulista à sua própria demanda ⁹³.

O conjunto dessas medidas possibilitou o grande salto açucareiro em São Paulo, que já no início da década de 1950 passa-

(92) Neste caso, devido ao movimento cíclico da produção cafeeira, utilizo médias bienais.

(93) Para o exame detalhado dessa política açucareira, ver Szmrecsányi (1979), pgs. 159-250. Ver também Gnaccarini (1972).

ria a primeiro produtor nacional. Não fora o estabelecimento da política de quotas regionais de produção, São Paulo teria avançado ainda mais na produção desse setor. Sua expansão, entre 1939 e 1959, foi de 570%.

No terceiro grupo de produtos de consumo mais tipicamente urbano e de padrões mais elevados de renda, a expansão foi bastante alta. Para o conjunto do Brasil, o *abate de bovinos* aumentou em 83%; a produção de *leite* em 173%; a de *ovos* em 342%; o *efetivo de suínos* em 211%, seu *abate* em 107% e o *efetivo de aves* em 211%. Em Minas Gerais, com exceção do *abate suíno*, que diminui, esses mesmos produtos aumentaram entre o mínimo de 92% para a produção de *leite* ao máximo de 286% para a de *ovos*; no Espírito Santo, o menor incremento (108%) verificou-se na variação do *efetivo de aves* e o maior (310%) no *abate de bovinos* e no de *suínos*.

Até mesmo a pequena agricultura do Rio de Janeiro e da Guanabara tiveram aumentos elevadíssimos. No Rio de Janeiro, se retirarmos os aumentos extremos do *efetivo de bovinos* (97%) e o do *abate de suínos* (906%) os demais situaram-se entre o mínimo de 167% para a variação do *efetivo de suínos* e o máximo de 515% para a produção de *ovos*. Embora de insignificante agricultura, não custa citar que, na Guanabara, excetuada a natural diminuição do *abate de bovinos* e de *suínos*, os aumentos mínimos foram os do *efetivo de suínos* (100%) e da produção de *leite* (153%) e os máximos, o da variação do *efetivo de aves* (400%) e da produção de *ovos* (650%).

Em São Paulo a expansão foi notável, se excluirmos a variação do *efetivo de suínos*, que aumentam em 89% e a do *abate de bovinos*, que cresce em 114%; os *efetivos de aves* e de *bovinos* mais que triplicam; o *abate de suínos* e a produção de *leite* quase quintuplicam e a de *ovos* aumenta em 733%.

Resumindo, somente nos casos de alguns alimentos simples houve desaceleração da produção no Sudeste, sendo os casos do feijão e do milho os mais graves. Entretanto, essa desaceleração não poderia ser caracterizada como uma "transferência inter-regional de atividade primária", de um Sudeste para um Nordeste ou um Sul. Na verdade, onde aquela produção mais pode crescer foi na fronteira agrícola, seja principalmente na do Paraná, ou,

secundariamente, na do Maranhão e do Centro-Oeste. Em suma, as transferências porventura ocorridas não se deram por sua natureza "primária" e sim porque a continuidade de sua produção nas regiões mais capitalizadas já não oferecia resultado promissor ao capital, na órbita da produção.

Vejamos em seguida um balanço da evolução dessa agricultura regional, através das taxas médias anuais de crescimento da produção dos 14 principais produtos da lavoura e da produção animal e de outros sete produtos (seis deles da atividade extrativa vegetal) cuja produção é mais tipicamente regionalizada, como por exemplo, a lã ou a castanha do Pará. Os dados encontram-se publicados no Apêndice Estatístico ⁹⁴.

Como adverti, a periodização obedece um primeiro momento, que vai da média quinquenal de 1928-1932 aos anos da Segunda Guerra, quando tomo o quinquênio 1941-1945; o segundo momento, desse quinquênio ao de 1959-1963. No primeiro, tento verificar as principais transformações ocorridas face à crise e reajustamento da economia e os eventuais efeitos decorrentes da guerra; no segundo, tento aprender os efeitos decorrentes da grande urbanização das décadas de 1940 e de 1950, além de impactos oriundos da maturação da primeira fase da industrialização pesada (1956-1963). Penso que o confronto entre o aumento físico da produção agrícola e o da população total e urbana constitui um bom indicador capaz de avaliar se o desempenho dessa agricultura tem sido ou não satisfatório — dados o nível e a distribuição da renda —, e também se esse crescimento é compatível com as necessidades mínimas de geração de um excedente acima do consumo populacional.

Começemos pelo conjunto do Brasil. No primeiro período, apenas café, castanha do Pará e erva-mate apresentam queda de produção enquanto milho (0,3%), banana (1,8%) e abate bovino (1,4%) crescem a ritmo inferior ao da população total (1,9%). Entre os demais produtos, cinco crescem a ritmo superior ao da urbanização (algodão, arroz, batata-inglesa, cana e mandioca). No

(94) Nas tabelas citadas, incluí também, para alguns produtos, os dados referentes ao ano de 1919, os quais, entretanto, não compreendem o período de análise deste capítulo.

segundo período, 15 dos 21 produtos arrolados aumentam a ritmo superior ao da população total, que cresce à média anual de 2,7%; desses, 9 tiveram aumentos que superaram a expansão urbana, que foi de 4,6% anual. Abaixo do ritmo da população total encontravam-se algodão (0,8%), cacau (0,9%), borracha (1,4%) e laranja (2,0%).

A região Norte, durante o período 1928-1932 a 1941-1945, teve desempenho razoável. Dos seus 12 produtos para os quais pude obter as séries de produção, 6 (entre eles a borracha) cresceram a ritmo maior do que o da população urbana; dos que apresentaram queda de produção, apenas a castanha do Pará tinha participação significativa na produção regional. No segundo período, dos 14 produtos arrolados para a região, sete cresceram a ritmo maior do que o da população total, dos quais seis (castanha, que se recuperava da crise anterior, banana, feijão, laranja, mandioca e ovos) superaram o aumento da urbanização. Por falta de dados, não pude verificar os efeitos que a integração do mercado nacional proporciona, durante todo o período, pela demanda de fibras duras (guaxima, malva e juta).

O Nordeste, no primeiro período, teve fraco desempenho em café (queda de 2,4%), algodão e abate bovino, que crescem de 1,4% e de cana, que aumenta apenas de 0,8%. Entretanto, dos 13 produtos arrolados para a região, o excelente aumento da produção de 8 deles (arroz, babaçu, banana, batata-inglesa, cacau, feijão, laranja e mandioca), acima do crescimento da população urbana, mais que compensou o fraco desempenho dos demais. No segundo período, dos 15 produtos arrolados, somente café (0,6%) e cacau (0,9%) apresentaram ritmos inferiores ao da população total (2,2%); bem abaixo do ritmo da urbanização (4,1%), encontrava-se apenas o abate bovino (2,3%) e, ligeiramente abaixo, batata-inglesa (3,7%), laranja (4,0%), mandioca (3,3%) e leite (3,6%).

O fraco desempenho do algodão e do café no primeiro período afetou mais sensivelmente Pernambuco e Bahia; a produção de cana só teve crescimento expressivo no Maranhão/Piauí. Os estados do Ceará, Rio Grande do Norte, Paraíba, Sergipe e Alagoas, estatisticamente agregados, apresentaram notável desempenho, principalmente na produção de alimentos simples. No segundo período, salvo o fraco desempenho do café que afetou quase todos os esta-

dos nordestinos, os maiores efeitos depressivos ocorreram na Bahia, pelo mau desempenho do cacau. Neste período, salvo para determinados produtos que mais crescem no Maranhão/Piauí, por força da abertura de sua fronteira agrícola, são aqueles cinco estados agregados os que apresentam o melhor ritmo médio de crescimento e o mais acentuado grau de diversificação agrícola.

Embora já tenha me detido no exame dos estados do Sudeste, cabe ainda dizer algo, salvo sobre a Guanabara, dada sua insignificante produção primária. No primeiro período, Minas Gerais e Espírito Santo têm excelente desempenho, se descontarmos a crise cafeeira. Em Minas, dos onze produtos arrolados, dez cresceram a ritmo superior ao da população total e seis deles acima da urbanização. No Espírito Santo, dez dos onze produtos aumentaram muito acima do ritmo da urbanização. No Rio de Janeiro, desses mesmos onze produtos arrolados, cinco (arroz, cana, feijão, mandioca e abate de bovinos) aumentaram acima da urbanização; a banana cresceu pouco acima do ritmo do crescimento da população total e a laranja um pouco abaixo. No estado de São Paulo, onde a depressão cafeeira se fez notar com maior profundidade, apresentam queda de produção os consorciados café/milho/feijão, além de pequena queda da produção de laranja (menos 0,8%) e de acentuada queda na produção de banana (menos 4,8%) face à enorme redução das exportações para o exterior, durante a Segunda Guerra. Mandioca e arroz cresceram a ritmo maior que o da população total e algodão e cana, com taxas médias anuais respectivas de 31,5% e 8,3% compensaram o mau desempenho dos produtos deprimidos, dado que o algodão, sozinho, durante a guerra, tinha valor de produção entre duas a três vezes maior do que o do café e, junto com o arroz, mandioca e cana, perfaziam mais de 50% do valor da produção de lavouras de São Paulo.

No segundo período, em Minas Gerais, de 13 produtos arrolados, 11 cresceram a ritmo superior ao da população total e desses, 5 acima da urbanização. Pelas razões já apontadas, apenas milho e feijão tiveram desempenho fraco, porém ainda com crescimento positivo. No Espírito Santo, dos 13 produtos, 7 cresceram mais rápido que a população total e 6 aumentaram mais rápido que a população urbana; estes produtos perfaziam mais de 60% da produção agropecuária do estado. Algodão e laranja, pouco

significativos na produção agrícola desse estado, sofreram pequenas quedas de produção no período. No Rio de Janeiro, apenas a produção de ovos cresceu mais rápido que a população urbana, mas a de arroz, banana, abate bovino e a de leite cresceram mais rápido que o aumento da população total. De crescimento débil ou mesmo negativo, encontravam-se o algodão, batata-inglesa, cana, café, feijão, laranja, mandioca e milho, já mostrando clara tendência de transformação desta agricultura, com crescente peso da produção animal e de seus derivados. No estado de São Paulo, 9 produtos representando mais de 50% da produção agropecuária crescem a ritmo maior que a população total e 7 deles, mais que o da urbana; o algodão era o único que apresentava queda, enquanto café, feijão e laranja, embora apresentassem pequeno aumento, recuperavam-se parcialmente das quedas do período anterior.

Na região Sul, entre 1928-1932 e 1941-1945, o estado do Paraná apresentava queda de produção em erva-mate, banana, mandioca e trigo, mas os quatro pesavam menos de 10% no valor total de sua produção agrícola; o café, que representava quase 70% daquele valor, cresceu em apenas 2,1%; quase todos os demais produtos tiveram ritmos de crescimento acima da urbanização. Em Santa Catarina, a erva-mate e o café apresentam queda de produção; excetuadas a banana e a laranja, todos os demais produtos crescem a ritmo superior ao da urbanização. No Rio Grande do Sul, o crescimento da produção agrícola e animal parece não ter acompanhado o ritmo dos demais estados. Apenas o arroz e a laranja, que juntos participavam com um quarto do valor da produção agrícola e animal, crescem a ritmo superior ao da população urbana. A batata e o trigo, que participavam com pouco mais de 10% naquela produção, crescem modestamente, pouco abaixo do ritmo do aumento da população total. Os principais produtos que dependiam direta ou indiretamente do mercado internacional como o abate de bovinos, ou do mercado nacional, como o feijão, milho e mandioca (como suportes para a produção de gado suíno e posterior abate) foram seriamente prejudicados pelas restrições do transporte marítimo durante a guerra, sofrendo grandes quedas de produção. É bem provável que as restrições da navegação de cabotagem durante a Segunda Guerra tenham afetado muito mais

a economia deste estado, beneficiando, por isso mesmo, as de Santa Catarina e do Paraná, mais próximas dos maiores centros urbanos, pela via ferroviária do que o Rio Grande do Sul⁹⁵. Por exemplo, a expansão do rebanho suíno nesses três estados é muito sintomática: entre o início e o final da guerra, o rebanho suíno, no Paraná e Santa Catarina aumenta, conjuntamente, de 68% enquanto no Rio Grande do Sul praticamente permanece o mesmo.

Este fato decorre não só pelo menor crescimento desse rebanho, mas também pelo aumento de sua matança pelos frigoríficos sediados no Rio Grande do Sul. A razão disso está no fato de que, além da contração das exportações internacionais de carne bovina, a banha e o charque passam por grave crise, perdendo, no mercado interno, a competição, respectivamente, para os óleos vegetais e para o charque paulista; isto gera um grande aumento da capacidade ociosa desses frigoríficos que, para atenuar o problema, aumentam a matança e industrialização do porco, inclusive

(95) O volume exportado por cabotagem, pelo Rio Grande do Sul cai, entre 1939 e a média dos anos 1943-1944, de 680 para 413 mil toneladas; o transporte por ferrovia foi insuficiente para compensar aquela queda, embora duplique, de pouco mais de 30 para 70 mil toneladas. Por outro lado, as restrições marítimas internacionais obrigaram o Brasil ao maior uso de seu carvão de pedra: as exportações desse produto, por cabotagem, do Rio Grande do Sul e Santa Catarina, somadas, para o resto do país, passam de pouco menos de 200 mil toneladas, antes da eclosão bélica, para pouco mais de 600 mil toneladas em 1944 e, desse total, o Rio Grande do Sul deveria estar participando com um volume entre 100 e 200 mil toneladas, dado que em 1939 já exportava 175.000 toneladas. Isto diminuiria ainda mais sua capacidade de transportar outros produtos, ao contrário do Paraná e de Santa Catarina, que aumentam seu transporte ferroviário. Dos produtos que têm aumento significativo de produção e de área plantada, no período, o arroz passava por forte incremento de produtividade física e econômica, duplicando seu rendimento monetário por hectare, enquanto o da maior parte dos demais produtos caía. O trigo aumenta sua produção, provavelmente face às restrições físicas para sua importação durante a guerra. A hipótese da restrição do transporte influenciando a queda da produção de alguns desses produtos (por exemplo, derivados de suínos, milho, mandioca e feijão) é reforçada pelo fato de que alguns deles vinham apresentando aumentos de produção até 1938-1939, caindo, a partir daí. Para as cifras de comércio exterior e inter-regional, ver Anuário Estatístico do Brasil (vários anos).

obrigando os produtores rurais a mudar o tipo de seu rebanho, de "porco-gordura" para "porco-carne"⁹⁶.

Entre o quinquênio de 1941-1945 e o de 1959-1963, a região Sul apresentaria firme crescimento. No Paraná, 9 de seus 15 produtos arrolados, representando 80% do produto agropecuário do estado crescem acima do alto ritmo de crescimento da população total, que foi de 6,4% anual e 8 deles acima do elevadíssimo aumento da população urbana, que fora de 7,6% anual. Nenhum produto sofre queda de produção nesse período, e os de menor crescimento tiveram taxas médias anuais entre 3,5% e 5,4%, se excluirmos o fraco desempenho da batata-inglesa, que cresce de apenas 2,1%.

No estado de Santa Catarina, café, algodão e laranja apresentam desempenho medíocre: os três juntos, entretanto, representavam pouco mais de 3% do produto agropecuário do estado. Dos 12 outros produtos, 11 cresceram mais rápido que a população total, que aumentara à taxa de 3,0% e, destes, 6 cresceram mais que a urbana, que atingiu a elevada taxa de 5,1%. Para o Rio Grande do Sul, este período é de recuperação: arroz, banana, mandioca, milho e trigo, representando pouco mais de 50% do produto agropecuário do estado, crescem acima do ritmo de aumento da população urbana, que foi de 4,3% anual; dos 14 produtos arrolados, 11 participando com mais de dois terços do produto agropecuário, cresceram a ritmo superior ao da população total. Apenas o abate de bovino apresenta pequena queda, enquanto feijão e leite cresceram a ritmo pouco inferior ao da população total.

A região Centro-Oeste, no primeiro período, iniciando a abertura de sua fronteira agrícola, apresenta notável crescimento: 7 de seus 11 produtos arrolados crescem a taxas cerca de três a quatro vezes maiores do que a do crescimento da população urbana, que foi de 4,2% anual. Café e milho apresentam pequenas quedas enquanto cana e feijão tiveram baixo crescimento; estes 4 produ-

(96) Para uma análise específica desses problemas atravessados pela agropecuária do Rio Grande do Sul ver a tese de Presser (1978), especialmente os capítulos III, IV e V. Para o período mais recente consultar o excelente trabalho de Costa et al. (1978); ver ainda os trabalhos de Singer (1968) e de Castro (1971).

tos representavam menos de 25% da produção agropecuária da região. No segundo período, apenas a batata-inglesa, erva-mate, laranja e abate bovino apresentam fraco desempenho; estes produtos representavam, entretanto, pouco mais de 15% do produto agropecuário da região. Assim, 10 de seus 14 produtos arrolados crescem a ritmo maior do que o da população total (4,3%) e, desses, 5 aumentam mais que o da população urbana (6,8%).

— os determinantes da emigração

Neste tópico as migrações terão como referência os anos censitários de 1940 e 1950⁹⁷.

Até 1940, encontravam-se fora de suas regiões de nascimento, brasileiros em número equivalente a 6,7% da população brasileira, o que mostra não apenas o pequeno grau de integração nacional e de urbanização mas sugere que a expulsão de mão-de-obra decorrente do problema fundiário e agrícola do país — hipótese que aqui formulo — não atingira ainda contornos de uma situação mais grave. Entretanto, alguns sintomas já se verificavam: as saídas brutas de população de Minas Gerais e do Rio de Janeiro representavam, respectivamente, 11,5% e 23,3% de suas populações totais, muito provavelmente em decorrência da crise cafeeira e da mais demorada rearticulação de suas agriculturas. Isto fazia com que o saldo líquido migratório acumulado desses dois estados, até aquele ano, significasse uma perda equivalente a 8,6% e 12,4% de suas respectivas populações. O Rio Grande do Sul, provavelmente devido ao seu antigo problema de minifúndios, apresentava perda líquida de 3,9% enquanto o Nordeste (excluído o Maranhão) tinha perdido 5,2% de sua população (Ver, no apêndice estatístico, as tabelas 43-A e 43-B e no tópico seguinte, a tabela 26).

O transcorrer da década de 1940 demonstra que o problema se agravava: o censo de 1950 mostrava que 4,3 milhões de pessoas

(97) O assunto é complexo e muito extenso e será aqui tratado com menos profundidade. Não tratarei a questão das migrações intra-regionais e, dados os problemas censitários, os fluxos "rural-rural", "rural-urbano" ou "urbano-urbano" também não serão estudados. Entre a bibliografia sobre a matéria e que mais de perto se relaciona com meu trabalho, ver, além das já citadas: Camargo (1960), Nogueira (1964), Graham e Holanda F.º (1971), Lopes (1973), Milton da Mata e outros (1973) e Balan (1974).

viviam fora de suas regiões de nascimento. o que equivalia a 8,2% da população brasileira. O fluxo migratório entre 1940 e 1950 equivalia, proporcionalmente, a 14% do aumento absoluto da população brasileira no mesmo período.

Nessa década, a situação era sumamente agravada nos antigos estados cafeeiros: o fluxo acumulado de saídas brutas de pessoas de Minas Gerais, Espírito Santo e Rio de Janeiro atingia em 1950, respectivamente 16,5%, 14,7% e 21,8% de suas populações, enquanto os coeficientes de saídas líquidas acumuladas atingiam as expressivas cifras de, respectivamente, 13,8%, 4,0% e 5,9% de suas populações. No caso do Espírito Santo e do Rio de Janeiro, esses coeficientes eram menores, dada a forte imigração por eles recebida, de pessoas originadas principalmente de Minas Gerais. Os gaúchos e os catarinenses também aumentavam suas saídas brutas entre esses dois anos, fazendo com que esses fluxos brutos acumulados, até 1940, que eram respectivamente de 3,9% e 5,2% de suas populações, aumentassem, em 1950, para 4,9% e 7,6%. Nesse mesmo período, o Nordeste (exclusive Maranhão) aumentava sua saída líquida para 6,0% de sua população.

Em síntese, em 1950, os fluxos migratórios líquidos acumulados parecem demonstrar caráter um pouco mais grave, com doze estados apresentando perdas líquidas de suas populações. No Nordeste, o problema ainda não atingira maior vulto, a despeito de já existir um indicador migratório que apontava para o agravamento da questão: a entrada bruta de imigrantes na região (exclusive o Maranhão) era menor do que 1% de sua população, menor ainda do que a ocorrida no Rio Grande do Sul; ambas regiões já mostravam que não seriam receptoras e que, ao contrário, aumentariam ainda mais seus contingentes de saída, a menos que profundas transformações nelas se processassem.

O estado da Guanabara era o segundo maior receptor de migrantes, responsável por 23% do fluxo total acumulado até 1940, e por 22% até 1950. O terceiro grande receptor era o Paraná, que em 1940 recebera 7,7% dos migrantes, cifra que sobe para 15,5% em 1950 com a grande expansão de sua fronteira agrícola. Dos imigrantes que entraram na Guanabara, até 1950, 40% eram oriundos do vizinho Rio de Janeiro; no fluxo que entra no Paraná, pouco mais da metade era formada de paulistas. A região

Centro-Oeste dava os primeiros passos como receptora: sua participação no fluxo total era de 7,7% em 1940 e de 8,1% em 1950.

São Paulo seria o maior receptor dos fluxos migratórios. Em 1940, seu fluxo acumulado de entrada bruta de imigrantes equivalia a 10,1% de sua população, cifra que aumentaria para 11,6% em 1950 quando totaliza pouco mais de um milhão de pessoas, das quais cerca de 50% oriundas de Minas Gerais e pouco mais de um terço do Nordeste. É preciso lembrar que nesse mesmo ano 507 mil paulistas residiam em outros estados, principalmente no Paraná. Quer dizer: embora São Paulo constituísse a maior força de atração migratória, era, ao mesmo tempo, em termos estaduais, o segundo expulsor de habitantes, superado apenas por Minas Gerais. Este fato, que também ocorria com o antigo estado do Rio de Janeiro — com a única diferença que este era expulsor líquido de habitantes —, torna mais complexo e mais estimulante o entendimento do fenômeno migratório nacional. Tentemos aprofundar a questão, examinando os principais fatores de atração e expulsão populacional.

Foram vários os fatores de atração vigentes até 1950⁹⁸. Em São Paulo a expansão agrícola (não apenas a cafeeira) até 1930, sua diversificação e crescimento após essa data, bem como a industrialização e urbanização que então se processa, atraíram migrantes nacionais tanto para o setor rural quanto para o urbano, que, por sinal, experimentaria extraordinário crescimento após 1940. Também a expansão urbana da Guanabara, animada por ser a grande hospedeira do setor público federal, constitui grande atrativo para migrações nacionais. Esses dois estados, juntos, receberam cerca de 50% do fluxo migratório nacional. As razões mais específicas dessa atração residem, evidentemente — além do diferencial dos níveis salariais mais altos vigentes nos dois estados

(98) Não ignoro, evidentemente, migrações ocorridas de regiões mais "pobres" para regiões mais "ricas", principalmente as motivadas por aspirações "mais elevadas", como a busca de cultura e educação mais aprimorada. Esse tipo de migração interna, contudo, corresponde muito mais a situações e países em que o grau de urbanização já é muito avançado e o problema da terra já não é tão significativo. Entretanto, dado o contexto brasileiro, a maior parte do nosso contingente migratório não é motivada, fundamentalmente, por razões desse tipo e sim por motivos vitais, como emprego, terra, fome, seca, etc.

—, na notável expansão do emprego rural e urbano em São Paulo e na grande expansão do emprego urbano na Guanabara.

No Paraná, a fronteira agrícola era aberta a partir da segunda metade da década de 1920, mas sua grande expansão dar-se-ia a partir da década de 1940, principalmente com o café⁹⁹. A fronteira agrícola do Centro-Oeste começava a ser ocupada mas já recebia importante fluxo migratório que equivalia, em 1950, a pouco mais da metade do recebido pelo Paraná. Essas regiões seguramente exerceram atração migratória não apenas pela perspectiva de maior emprego rural (e, em certa medida, também urbano) e de melhores salários, mas também, e talvez principalmente, pela possibilidade maior de acesso à terra, na forma de pequena e média propriedade¹⁰⁰.

Entre os fatores de expulsão não ignoro questões como o desemprego e subemprego urbanos, ou os baixos salários urbanos locais causadores de migrações tipicamente de sentido "urbano-urbano". Entretanto, até o início da década de 1950 os fluxos predominantes seriam os de sentido "rural-rural" e "rural-urbano"¹⁰¹. Assim sendo, penso que os fundamentos desses fluxos devem ser procurados no setor agrário brasileiro. Entre eles destacaria: a dificuldade de acesso à propriedade da terra por pequenos e médios produtores; a expansão do número de minifúndios e seu fracionamento; a introdução de máquinas na agricultura; a queda da fertilidade natural do solo; as secas nordestinas e a maior taxa de natalidade da população rural.

É evidente que o fenômeno das secas nordestinas tem crucial importância não apenas para o estudo de fluxos migratórios da-

(99) Cf. Nicholls (1970). Para uma análise histórica do Estado do Paraná, sob o enfoque de tipo "centro-periferia", ver Padis (1981).

(100) Sobre os diferenciais regionais de salários rurais e urbanos, ver o citado trabalho de Camargo (1960), pgs. 111-115.

(101) Somente com as tabulações especiais do Censo Demográfico de 1970 tornam-se possíveis as quantificações especificadas de tais fluxos. Entretanto, a bibliografia já citada sobre a matéria não permite pensar que os fluxos "urbano-urbano" fossem mais relevantes antes da década de 1960. Camargo (1960, pg. 124), analisando as migrações de nacionais para São Paulo, mostra que, entre 1941 e 1949, a participação de lavradores no fluxo total era de 94,5%. Ver ainda o trabalho de Milton da Mata e outros (1973), pgs. 72-90.

quela região. Entretanto, elas não têm o caráter de continuidade: as mais graves até 1970 foram as de 1900, 1903, 1915, 1919-1920, 1931-1932, 1942, 1951-53, 1958, 1966 e a de 1970. Elas explicam parte das migrações daquela região que se verificam nos anos de sua incidência, mas não explicam os fluxos migratórios que ocorrem em períodos em que aquele fenômeno climático não se manifesta de forma grave¹⁰². Dado que sua ocorrência mais grave se dá nas regiões mais pobres do Nordeste — as secas apenas aceleraram os fluxos emigratórios dessa região.

Penso que a questão referente à maior taxa de natalidade rural em relação à urbana é assunto pacífico e bastante examinado pelos estudiosos da demografia brasileira. Por outro lado, o problema da estrutura da distribuição da propriedade da terra no país também já foi suficientemente demonstrado em vários trabalhos¹⁰³. Em razão disso, e dada a especificidade de tais temas, limitar-me-ei, no restante, ao exame, ainda que sumário, do grave problema da queda da fertilidade natural do solo.

A análise da série da produção física e da área cultivada das onze principais culturas, entre a média anual de 1931-1933 e a de 1948-1950 não deixa qualquer margem a dúvida (ver tabela 46 no apêndice estatístico): dentre esses onze cultivos, apenas o do arroz (seja o de sequeiro ou o irrigado) não teve diminuído seu rendimento físico por hectare; nas outras dez culturas foram raras as principais regiões produtoras que não sofreram aquela redução. Entre aqueles anos, a produção física por hectare cultivado reduziu-se nas principais regiões produtoras abaixo assinaladas, nas seguintes porcentagens entre parênteses:

algodão: Nordeste (30), São Paulo (21) e Paraná (9)

(102) Sobre as secas, ver o estudo de Otamar de Carvalho e outros (1973). Há informações para a entrada de migrantes nacionais no estado de São Paulo, segundo região de origem, que permitem a constatação do fenômeno também nos anos em que não ocorre seca. Consulte-se os boletins da antiga Diretoria de Terras, Colonização e Imigração do Estado de São Paulo, depois transformada em Departamento de Imigração e Colonização. Ver também Camargo (1960), pgs. 123-126) e Nogueira (1964, pg. 28).

(103) Sobre as diferenças no ritmo de crescimento e nas taxas de natalidade e de mortalidade ver o citado livro de Camargo (1960, pgs. 81-94); sobre a estrutura fundiária ver Hoffmann (1971), Graziano da Silva (1978) e Graziano da Silva e Hoffmann (1980).

batata-inglesa: Minas Gerais (57), São Paulo (41), Paraná (57) e Rio Grande do Sul (65)
 cacau: Bahia (12)
 café: São Paulo (17)
 cana-de-açúcar: Minas Gerais (31), Rio de Janeiro/Guana-
 bara (24)
 feijão: Nordeste (42), Minas Gerais (45), São Paulo (20),
 Paraná (28) e Rio Grande do Sul (14)
 laranja: São Paulo (20), Rio Grande do Sul (22)
 mandioca: Nordeste (31), Minas Gerais (34), São Paulo (6),
 Santa Catarina (9), Rio Grande do Sul (24)
 milho: Nordeste (36), Minas Gerais (5), Paraná (5), Rio
 Grande do Sul (17)
 trigo: Paraná (5), Rio Grande do Sul (30).

Por outro lado, o rendimento físico não aumentaria nem cairia, entre aqueles anos assinalados na cultura do arroz em Minas Gerais e em São Paulo; na da cana-de-açúcar no Nordeste e na do milho em São Paulo. Dado que essas onze culturas ocupavam áreas que equivaliam a 89,6% da área cultivada com lavouras temporárias e permanentes do Brasil, o fato é bastante significativo¹⁰⁴. Com efeito, as culturas e regiões assinaladas representam, em 1950:

	área cultivada (1.000 ha)	% da área cultivada com as onze culturas
cultivos com queda de rendimento	10.436	65,4%
cultivos com manutenção de rendimento	10.436	14,1%
cultivos com aumento do rendimento	3.282	20,5%

O crescimento físico da produção no período assinalado deu-se basicamente à custa de considerável expansão da área cultivada, que passa, para o total do país, de cerca de 10 milhões

(104) Ver, na tabela 46, a representatividade da área cultivada com cada uma das 11 culturas assinaladas.

para quase 17 milhões de hectares ocupados com lavouras, entre 1930 e 1950. Nordeste (com 36,8%), Minas Gerais, São Paulo e Paraná (com 14,3% cada) e Rio Grande do Sul (com 11,8%) responderam por 91,5% dessa expansão de área cultivada. Note-se, portanto, que à exceção feita ao Paraná e ao Centro-Oeste parte dessa expansão ocorreu ainda nas fronteiras “internas” dos estabelecimentos rurais dessas regiões, fazendo com que o fluxo inter-regional migratório fosse de menor dimensão. Contudo, além dessa incorporação adicional de terras outros mecanismos foram utilizados por essa agricultura, tais como a rotação e remanejamento de cultivos. Por exemplo, a crise cafeeira permitiu que a área plantada com esse produto fosse reduzida, entre aqueles anos, em cerca de 30%; a redução dessa área, em São Paulo e Minas Gerais foi ainda maior e significou uma “disponibilidade” de terras para outros cultivos num montante equivalente a 50% do acréscimo da área cultivada nesses dois estados!

No que se refere ao progresso técnico na agricultura, há que separá-lo em suas duas vertentes: o que incide mais sobre a produtividade da terra e aquele que incide mais sobre a produtividade do trabalho. O primeiro será aqui examinado — por questões metodológicas censitárias — através dos gastos efetuados pelos estabelecimentos agrícolas do país, com o item censitário “adubos, fertilizantes, sementes, mudas, inseticidas e fungicidas”, os quais tanto ajudam a recompor parte da fertilidade natural do solo como também elevam a produção média por área cultivada. O segundo será visto através da quantidade utilizada de tratores e arados por aqueles estabelecimentos.

O uso daqueles produtos químicos e de melhores mudas e sementes foi pequeno até 1950 (ver tabela 28) embora apresentasse um crescimento relativamente importante entre as décadas de 1930 e de 1940: os gastos totais com o item “adubos...”, como porcentagem da despesa total dos estabelecimentos sobem, entre 1940 e 1950, de 5,7% para 8,8% para o Brasil. Em 1950, em São Paulo e no Rio Grande do Sul, participavam com 13,0%; eram modestos no Nordeste (6,0%) e pequenos em Minas Gerais e no Paraná (4,7% em ambos). Contudo, salvo nas regiões Norte e Centro-Oeste — onde seu uso era reduzido —, os níveis consumidos em 1950 eram sensivelmente maiores do que os verificados em 1940, particularmente no Nordeste, em Minas Gerais e em São

Paulo, cujas participações desse item nos gastos totais da agricultura dessas regiões praticamente duplicaram entre aqueles anos. Ainda assim, São Paulo, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul, juntos, participavam com pouco mais de três quartos do total gasto no país com o item assinalado. Em síntese, o uso de elementos que incidem sobre a fertilidade natural do solo e sobre outros componentes da produtividade física por área cultivada, embora não tenha aumentado em proporção necessária ao restabelecimento dos níveis de rendimento físico na lavoura, certamente evitou que aquela queda fosse maior do que a ocorrida.

Pelo lado da maquinização, a expansão relativa do uso dos tratores e arados foi grande, dado que o número de ambas as máquinas quintuplica entre 1920 e 1950. Contudo, a quantidade absoluta delas, ainda em 1950, era pequena: a de tratores atingia 8.372 unidades e a de arados 714.259 unidades, para o conjunto do Brasil. Também neste item, predominava o peso dos estados de São Paulo, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul que, juntos, detinham nos anos de 1920 e 1950, respectivamente, 81% e 82% dos arados e 85% e 76% dos tratores.

Ainda que o número dessas máquinas fosse pequeno nesse período, já mostrava significativa incorporação de progresso técnico: a relação "1.000 hectares cultivados com lavouras e pastagens/trator" passava de 31,7 para 15,3 entre 1940 e 1950, no conjunto do Brasil, mas já atingia 7,6 no Rio Grande do Sul e apenas 2,9 em São Paulo. A mesma relação de área por arado utilizado passava, entre 1940 e 1950, para o Brasil, de 0,21 para 0,18; porém, em 1950 Paraná (0,12), Rio Grande do Sul (0,04) e São Paulo (0,05) já haviam intensificado o uso desse instrumento (ver tabela 29 no tópico seguinte e 47 do apêndice estatístico).

Como teriam esses fatos influenciado a emigração de sentido rural-rural e rural-urbana? Não se conta com pesquisas suficientes sobre essa questão, nem mesmo se dispõe de todas as informações fundamentais para que se pudesse estimar aquela influência ¹⁰⁵.

(105) Por exemplo, o problema da qualidade e da diversidade da informação sobre a ocupação de mão-de-obra na agricultura, entre nossos diversos censos, não nos permite qualquer tipo de comparação direta da produtividade do trabalho nesse setor.

TABELA 22

Efeitos hipotéticos decorrentes da queda do rendimento físico das lavouras (a)
e da introdução do progresso técnico (b)

	Hipóteses					Variações percentuais				
	A: Q/ha = 2	B: Q/ha = 1	C: Q/ha = 1	D: Q/ha = 1	E: Q/ha = 1,2	B/A	C/A	D/A	E/A	E/D
Q	20	20	20	30	60	-	-	50	200	100
ha	10	20	20	30	50	100	100	200	400	67
Mo/ha	0,50 (c)	0,50 (c)	0,30 (d)	0,27 (d)	0,2 (e)	-	-40	-46	-60	-26
Mo	5	10	6	8	10	100	20	60	100	25
Q/Mo	4,00 (f)	2,00	3,30	3,75	6,00 (g)	-50	-17	-9	50	60

Para explicações sobre as hipóteses, ver texto.

Q: quantidade física produzida; ha: número de hectares; Mo: número de pessoas ocupadas.

(a) Quando a relação Q/ha passa de 2,0 para 1,0 supomos diminuição da fertilidade natural média do solo por: erosão, uso de terras piores, exaustão da fertilidade, etc.;

(b) O progresso técnico é introduzido sob duas formas: 1) adubos, fertilizantes, sementes e mudas selecionadas, que aumentam a produtividade da terra ou evitam sua queda (por exemplo: os casos C, D e E, em relação aos casos A e B); e/ou 2) maquinização, que basicamente aumenta a produção por homem ocupado (por exemplo, a passagem do caso D para o caso E);

(c) Supõe ociosidade no "tempo disponível para trabalho";

(d) A relação é lentamente reduzida, via intensificação de trabalho por mais horas e dias trabalhados;

(e) A relação é ainda mais reduzida, via intensificação do trabalho resultante de maior introdução de maquinização;

(f) Supõe nível de produtividade "equivalente" ao nível mínimo de subsistência;

(g) Essa elevação não deve significar, necessariamente, elevação do nível de subsistência, dado que, neste caso, a introdução do progresso técnico reclama, agora, uma "retribuição" maior ao capital.

Não com o objetivo de superar aquela dificuldade mas tão-somente de procurar entender melhor a questão, elaborei a tabela 22, onde faço algumas hipóteses sobre esse problema, com dados naturalmente hipotéticos.

A tabela 22 refere-se à cultura de um bem "X", com variações de quantidade produzida, de área plantada, de progresso técnico e de produtividade física. Vejamos as cinco hipóteses nela contempladas.

A hipótese A pode ser tomada como a correspondente a uma suposta situação vigente no início da década de 1930; as hipóteses B, C e D, poderiam ter como referência temporal o final da década de 1940; a hipótese E referir-se-ia ao final da década de 1960; as três primeiras contemplam uma só quantidade produzida equivalente a 20 unidades e as duas últimas ampliam o nível produzido para, respectivamente, 30 e 60 unidades. Na hipótese A a relação "unidades físicas produzidas/hectare cultivado" é de 2,0 e nas demais essa relação cai. Suponho ainda que a produtividade física do trabalho (Q/MO), na hipótese A, que é igual a 4 unidades, equivale a uma "renda mínima de subsistência".

Pela primeira hipótese, em que suponho que a "ocupação" de 5 homens oculta grande ociosidade de trabalho, em termos de horas ou dias não utilizados nessa atividade e em nenhuma outra fora dessa produção, essa área cultivada tem a capacidade de sustentar 5 homens, dada a produtividade física de 4 unidades por homem ocupado.

Passado um período de uso intenso dessa terra, a hipótese B mostra a queda do rendimento físico ($Q/Ha = 1,0$) e suas mais diretas implicações, supondo-se ausência de qualquer introdução de progresso técnico: para a mesma quantidade de produto, a "ocupação" de homens passa de 5 para 10, aumentando-se portanto a ociosidade do trabalho, ao mesmo tempo em que sua produtividade física se reduz à metade, impedindo agora que o trabalhador obtenha seu sustento mínimo com o mesmo grau de intensidade de trabalho até então verificado. Portanto, a hipótese é absurda, a menos que signifique que o trabalhador, agora, terá de obter a parte faltante para sua subsistência dedicando parte de seu tempo em outras atividades produtivas (por exemplo, como trabalhador assalariado temporário em outras propriedades). Entretanto, dada a violenta queda da fertilidade do solo, para que

a renda se mantenha e essa "ocupação" (de 5 para 10 homens) efetivamente duplique será necessário, na verdade, que a área cultivada quadruplique o que, evidentemente, está muito aquém do efetivamente ocorrido na agricultura brasileira¹⁰⁰. Portanto, a hipótese é inverossímil.

A hipótese C é mais verossímil. A diferença entre esta e a anterior reside no fato de que agora supomos que o trabalhador intensifica seu trabalho (mais horas e/ou dias trabalhados na propriedade, sem aumento de progresso técnico), o que faz baixar a relação "homens/hectare" de 0,5 para 0,3. A ocupação — agora menos ociosa —, aumenta em 20% mas o produto físico do trabalho cai de 4,0 para 3,3 o que implica em forte rebaixamento de seu nível de subsistência. Assim, a hipótese implica necessariamente no seguinte: a diminuição acentuada do grau de ociosidade da mão-de-obra e o rebaixamento do produto físico do trabalho tanto impedem que o aumento da ocupação (de 5 para 6 homens em relação à hipótese A) seja compatível com o crescimento da população, como impossibilitam também manter-se o sustento de todos os membros da família, com a mesma quantidade de terra. Ambos efeitos têm como resultado imediato a expulsão de grande parte da população rural, ou, o que é pior, um grande aumento da pauperização do povo.

A hipótese D difere da anterior no seguinte: a produção física aumenta em 50% e, dada a mesma relação "produto/área", também a área cultivada aumenta em 50%; a relação "homem/área" cai um pouco mais, graças à pequena introdução de progresso técnico fazendo com que a produtividade física do trabalho aumente para 3,75. Esta hipótese resulta em considerável expansão do emprego. Este, entretanto, como requer grande quantidade adicional de área (mais 50%) e ao mesmo tempo reduz o nível de subsistência familiar (em relação à hipótese A) significa, necessariamente: i) grande "interiorização" da agricultura e de contingentes populacionais; ii) aceleração dos fluxos migratórios em alguns estados em direção à fronteira agrícola (caso do Ma-

(106) Por exemplo, a área cultivada com lavouras passa de 6,6 milhões de hectares no censo de 1920, para 18,8 no censo de 1940 e para 20,1 no de 1950. Mas a informação não censitária sobre a área cultivada com as principais lavouras mostra que ela aumenta em apenas 70% entre 1930 e 1950.

ranhão, do Paraná e do Centro-Oeste) e iii) grande liberação de áreas de antigos cultivos (como ocorreu com parte da velha cafeicultura em Minas Gerais, Espírito Santo, Rio de Janeiro e São Paulo). Provavelmente o caso brasileiro tenha se situado, no que se refere ao período 1930-1950, próximo às hipóteses C e D, talvez com uma intensificação mais efetiva de progresso técnico, o que permitiu não só grande fluxo migratório no sentido rural-rural, como também no sentido rural-urbano, face à grande urbanização que ocorria no país. Por exemplo, os fluxos migratórios acumulados até 1950 mostram que, do total de saídas de Minas Gerais, 25% dirigiu-se para a fronteira do Paraná e do Centro-Oeste (fluxo mais tipicamente rural-rural); 27% para o Rio de Janeiro e Guanabara (fluxo mais tipicamente rural-urbano) e 40% para São Paulo (dado o menor crescimento da população rural deste estado, esse fluxo teve sentido tanto rural como urbano). O fluxo emigratório nordestino teve sentido parecido: 34% dirigiu-se para áreas de fronteira ou simplesmente rurais (Paraná, Centro-Oeste e Amazônia); 22% para o Rio de Janeiro e Guanabara e 35% para São Paulo.

A hipótese E, que penso poder situá-la como “próxima” ao contexto do final da década de 1960, implica, em relação à hipótese anterior, em duplicar a produção aumentando a área cultivada em apenas dois terços, graças à maior introdução de corretivos da fertilidade do solo (com aumento do rendimento físico, que passa de 1,0 para 1,2). O emprego aumenta em 25% graças à maior intensificação do trabalho resultante de considerável aumento de mecanização. O aumento do uso dos produtos químicos e de mudas e sementes selecionadas e o do uso de máquinas diminuem a relação “homem/área” e aumentam a relação “produto/área”, também ampliando a produtividade física do trabalho, que passa de 3,75 para 6,00 unidades.

Isto, entretanto, não significa um aumento equivalente da renda e do nível de bem-estar do trabalhador rural, dado que a maior intensificação de progresso técnico exige, agora, maior “retribuição” ao capital. A hipótese D, portanto, exigiria considerável expansão do fluxo migratório em direção à fronteira agrícola e aos centros de maior expansão urbana. Mas reclamaria, também, maior intensificação do uso das “fronteiras internas” de cada região e maior substituição de cultivos ou de atividades (por exem-

plo, pecuária substituída parcialmente por lavouras) em determinadas áreas. Portanto, a expulsão de populações rurais seria ainda maior. O confronto desta hipótese E com a hipótese A mostra o problema de forma ainda mais crua: a produção triplica mas a área exigida quintuplica, implicando em violenta aceleração dos fluxos emigratórios rurais. A relação "homem/área" sofre violenta redução (queda de 60%), constituindo-se em notável fator expulsador de mão-de-obra rural para centros urbanos, em que pese o fato de que o emprego rural tenha aumentado de 100%.

Resumindo, ainda que a pequena introdução de progresso técnico e a grande expansão de área cultivada tenham atenuado o problema migratório, não resta dúvida que já em 1950 a questão da baixa produtividade agrícola e do difícil acesso à terra, pelo pequeno produtor, eram os principais fatores de expulsão de importantes levas da população rural brasileira. Tais problemas, como se verá no tópico seguinte, seriam sumamente agravados.

Resta lembrar que tais fluxos inter-regionais poderiam ser bem menores do que foram, caso se pudesse atuar, *dentro das próprias regiões expulsadoras*, principalmente no Nordeste, em Minas Gerais e no Rio Grande do Sul, no sentido de modificar a estrutura da propriedade fundiária, facilitando o acesso à terra àqueles que efetivamente a fossem utilizar, basicamente ao pequeno produtor. Isto não foi feito e, pelo contrário, a estrutura fundiária parece ter aumentado seu grau de concentração, não restando outra alternativa senão a de migrar para outras regiões. Penso que esta é uma questão política sumamente importante e que deveria ser objeto de maior reflexão por aqueles que mesmo inconscientemente, procuram ver um "imperialismo interno que suga capital da periferia, por exemplo, através das migrações humanas..."¹⁰⁷.

(107) Borges (in Singer, H.W. 1962) em 1954 e Rangel (1966, pgs. 18-21 e 1968, pgs. 63-64), parecem ter sido os primeiros a terem uma visão mais aproximada do problema, tratando as migrações como decorrentes — para certas áreas, notadamente o Nordeste — da existência de uma "superpopulação" rural. Portanto, para eles, as migrações inter-regionais eram, antes de tudo, transferências inter-regionais de desemprego. De certa forma, o programa do GTDN, de transferir excedentes demográficos rurais nordestinos para o Maranhão, via colonização, parece igualmente ver a questão de ângulo semelhante.

3. O movimento durante a industrialização “pesada” (1956-1970)

No tópico anterior viu-se que o processo de integração do mercado nacional permitiu a consolidação do domínio do mercado nacional de mercadorias pelo capital industrial sediado no pólo. Esse processo, ao mesmo tempo, alterava as bases de acumulação das regiões periféricas, por dois motivos. Primeiro, pelos efeitos decorrentes da maior complementaridade econômica que passa a existir entre as diferentes regiões do país; segundo, face ao aumento da urbanização que se verifica em todos os estados, decorrente da ampliação da produção interna, de sua maior comercialização e distribuição. Não nos esqueçamos ainda, que a variável “exportações para o exterior” gradativamente perdia terreno para a variável “investimento”, na determinação do nível da renda.

O amplo programa de inversões privadas e públicas que se realiza entre 1956 e 1961, quando se implanta a indústria pesada e a de bens de consumo durável no país, modificaria o padrão de dominação do mercado nacional. De um lado, reforçaria ainda mais a concentração industrial que se verificava em São Paulo e secundariamente em regiões vizinhas. Isto geraria novos e importantes efeitos de bloqueio à periferia nacional, mas, ao mesmo tempo, por exigir maior grau de complementaridade agrícola e industrial, imprimiria a essa periferia substanciais efeitos de estímulo, como tentei demonstrar nos capítulos III e IV.

O enorme esforço de inversão a que foi submetido o país, sua estreita base técnica industrial, o desajuste entre a oferta e a demanda industriais, *vis-à-vis* o nível e a distribuição da renda e a deficiência do sistema financeiro, conduziriam a economia a uma grave crise de realização de seu crescente potencial de acumulação, entre 1962 e 1967¹⁰⁸.

Conforme apontei nos capítulos I e III, o período inicial da crise coincidiria com o começo do funcionamento do sistema de incentivos fiscais para o desenvolvimento da região Nordeste, subsidiando fortemente inversões privadas que para lá fossem canalizadas. Entre 1962 e 1967, tais incentivos foram ampliados a outras regiões e a vários setores (pesca, reflorestamento, turismo,

(108) Sobre o tema ver Lessa (1975); Cardoso de Mello (1975) e Tavares (1972, 1974 e 1978).

mercado de capitais e fabricação estatal de aviões), estes não necessariamente vinculados aos programas de desenvolvimento regional¹⁰⁹.

Assim, parte do excedente gerado no pólo, que não tinha condições de ser convertido em novo capital produtivo no próprio pólo, graças ao sistema de incentivos fiscais (primeiro os regionais, em seguida também os setoriais) pode vaziar em direção às regiões incentivadas, facilitando a transição para a forma mais avançada de dominação do mercado nacional: aquela que se manifesta via acumulação de capital.

A partir do momento em que se instaura predominantemente no pólo, o processo de industrialização pesada, é nesse espaço econômico que seriam centralizadas as decisões de “onde”, “quando” e “em que setor” o capital que domina a dinâmica de acumulação à escala nacional, deverá investir. Assim — a despeito dos incentivos regionais —, a partir desse momento não teria sentido falar-se em “industrialização autônoma” em qualquer outra região.

Dito de outra forma, a partir desse momento, as decisões privadas de inversão (incentivadas ou não) na periferia nacional, do capital industrial sediado no “pólo”, seriam tomadas quase que independentemente de decisões da tecnocracia e das burguesias regionais. Isto, a despeito da existência de determinados critérios para a alocação dos investimentos com que os órgãos regionais de desenvolvimento contavam, da boa formação técnica de suas equipes e da influência política que os parlamentares das regiões contempladas com incentivos (Norte, Nordeste, Minas Gerais e Espírito Santo) exerciam sobre o Estado.

A determinação, evidentemente, seria a do capital, fosse público ou privado. Este, maiormente concentrado em São Paulo; aquele, originário principalmente na órbita do governo federal, obviamente agiria em função de “contornar os obstáculos à acumulação”, localizando-se em áreas de infra-estrutura ou de apro-

(109) A Indústria Aeronáutica (EMBRAER) por exemplo, é localizada no Estado de São Paulo; os incentivos para o mercado de capitais foram claramente aproveitados principalmente pelos dois maiores centros financeiros do País (São Paulo e Rio); os incentivos para o Setor Turismo, pesca e reflorestamento também podiam ser aproveitados em estados que não eram objeto das Políticas de Desenvolvimento Regional. (Ver Apêndice Estatístico).

veitamento de recursos naturais estratégicos. Em certos casos, o Estado concederia alguns favores políticos, via autorização de inversões (majoritariamente estatais ou não) não necessariamente conduzidas pelo frio critério da localização industrial, como, ao que tudo indica, viria a ocorrer com a futura localização dos pólos petroquímicos da Bahia e do Rio Grande do Sul.

Assim é que do total dos investimentos incentivados realizados nas regiões Norte e Nordeste, os originados de São Paulo, até o início da década de 1970, perfaziam cerca de 50%; os originados das próprias regiões, perfaziam algo em torno de 10% (ver apêndice estatístico). Mas é importante insistir que não é apenas pelo diferencial da origem do montante desses capitais que se dá a determinação do pólo sobre a periferia. Na verdade, essa determinação decorre de São Paulo ser o centro dinâmico da economia nacional e, portanto, dali emanar os determinantes maiores da acumulação industrial no país.

Portanto, é a partir do período 1962-1967 que o processo de integração do mercado nacional passa a contemplar também a forma mais avançada, a da dominação do processo de acumulação de capital à escala nacional. Assim sendo, o grau de complementaridade inter-regional teria de ser ainda maior entre pólo e periferia; os efeitos de estímulo, maiores. Dado que a maior parte da indústria pesada e de bens de consumo durável foi instalada no pólo, ela dificilmente desbordaria em direção à periferia, salvo em casos específicos¹¹⁰. Desta forma, os efeitos de bloqueio seriam ainda fortes. Os efeitos de destruição, como anteriormente se viu, em parte já se manifestavam antes do advento da indústria pesada e, na verdade, relacionavam-se à modernização de parte do setor produtor de bens de consumo não durável do pólo. Com a política de incentivos fiscais, acelera-se ainda mais esse processo, via realização de modernas inversões de propriedade do capital do pólo, na periferia, destruindo velhos empreendimentos similares locais. O encerramento de grandes e antigas fábricas têxteis no Nordeste constituiu o maior exemplo dessa situação.

Assim, instalou-se no Nordeste uma nova indústria: de um

(110) As exceções dizem respeito, basicamente, a inversões induzidas pelo Estado — direta ou indiretamente — para o aproveitamento de recursos naturais regionalizados ou como fruto de decisões macropolíticas.

lado, porque significava majoritária introdução de indústrias complementares à do pólo, como produtoras de bens de produção, de alguns segmentos produtores de bens de consumo durável e de modernas inversões em compartimentos produtores de bens de consumo não durável. Daí que interpretou-se essa resultante como se fosse o surgimento de um “novo Nordeste”. Entretanto, passados os obscuros anos do “milagre brasileiro” até mesmo alguns ufanistas foram obrigados a tomar consciência de que o “novo Nordeste” convivia com a velha miséria social e com o antiquíssimo desemprego regional.

Na Amazônia, se bem que a estrutura do investimento incentivado tenha sido distinta da que se verificou no Nordeste, foi também complementar à indústria do pólo. Só que de forma mais drástica do que a verificada no Nordeste, a inversão incentivada ali realizada beneficiou-se ainda da instituição da Zona Franca de Manaus, que viabilizava seu acesso ao mercado consumidor do Centro-Sul. Não custa repetir a informação de Mahar, de que, do total dos investimentos industriais realizados na Zona Franca, 41% referiam-se à indústria de têxteis sintéticos e de eletrônica, nada ou muito pouco tendo a ver, evidentemente, com a oferta e demanda da região ¹¹¹.

A grande expansão mercantil propiciada pela Zona Franca, ao lado da inexistência de um grande excedente estrutural de mão-de-obra na região é que permitiu o amortecimento do desemprego e da subocupação urbanos. Nas grandes inversões no setor rural, preponderou a abertura de fazendas para exploração pecuária que, em vários casos, significou tão-somente abrir frentes para valorização da terra ao capital especulativo, principalmente o proveniente do pólo. Mesmo assim, não se redimiou a miséria — dados os baixos níveis salariais e a subocupação rural. Por outro lado, a região já está demonstrando incapacidade relativa de assimilar as levas de migrantes que para lá se dirigem, principalmente de nordestinos, mormente no setor urbano do Pará ¹¹².

Mesmo com o aprofundamento da dominação do capital industrial no mercado nacional de mercadorias e no processo de acumulação de capital à escala nacional, o balanço final, até o

(111) Cf. Mahar (1978) páginas 187-188.

(112) Cf. Mahar (1978) pág. 67.

início da década de 1970, mostra que os efeitos de estímulos foram superiores aos de destruição. A indústria, como se viu no capítulo III, cresceu a altas taxas na periferia nacional; a agricultura, como procurei mostrar no tópico anterior e como se verá mais adiante, teve desempenho satisfatório. O setor serviços, ao que tudo indica, ajustou-se ao processo derivado de urbanização e o capital mercantil pôde atender, ainda que com muito atraso e deficiência, a demanda derivada por construções residenciais urbanas, constituindo este segmento um dos principais empregadores de mão-de-obra no setor urbano e um dos seus maiores dinamizadores, além do gasto público.

Excetuando-se a elevada ocupação terciária (ainda que acompanhada de subocupação), não se conseguiu melhoria mais significativa dos níveis médios de vida em nenhum dos setores produtivos, salvo para pequenas frações da força de trabalho engajadas em alguns compartimentos mais dinâmicos e modernos. A ocupação industrial não foi promissora e a agricultura acelerou ainda mais a expulsão de populações rurais. Neste último segmento, aliás, essa expulsão na periferia só não se converteu no mais grave problema social do país dada sua pequena introdução de progresso técnico e a aceleração dos fluxos migratórios, principalmente em direção à fronteira agrícola.

Sintetizando, cabe perguntar: se não há um imperialismo interno espoliativo; se, a despeito da integração do mercado nacional, dominada pelo capital industrial do pólo, a periferia não estagnou, e, pelo contrário, apresentou significativa expansão da produção; se, a despeito dessa expansão manteve-se o triste binômio miséria-desemprego; então, onde buscar o correto entendimento da assim chamada “questão regional”?

Acima de tudo, é necessário lembrar que pobres, miseráveis e desocupados existem em todas as regiões do país. Seus níveis qualitativos e quantitativos variam apenas em questão de grau. Amplas camadas de trabalhadores rurais de São Paulo foram expulsos do campo, tal qual aconteceu com gaúchos, mineiros ou nordestinos. A desocupação, disfarçada ou não, também pode ser vista na cidade de São Paulo ou do Rio de Janeiro, embora em porcentagens (da força de trabalho) bem menores do que a existente em Recife, Salvador ou Belo Horizonte. Casebres, cortiços, barracos, mocambos, ou favelas, são apenas nomenclaturas regio-

nalizadas de habitações que impedem uma vivência humana com um mínimo de dignidade. . .

Claro é que se confrontados os níveis regionais de alguns índices vitais, como o de esperança de vida, de mortalidade infantil, de abastecimento de água, de serviço de esgoto, e outros, os padrões vigentes no Norte e no Nordeste mostrarão níveis relativos bem abaixo dos vigentes no Sul.

Não pretendo, com isto, semear o conformismo político, em decorrência da adversidade geográfica e/ou da adversidade econômica. Existem várias regiões no mundo que, embora pobres de recursos naturais souberam contornar o problema — ainda que parcialmente — e aumentaram sensivelmente o padrão de vida de suas populações.

Antes de tudo, é preciso lembrar que a periferia nacional — mormente o Norte e o Nordeste — teve um desenvolvimento histórico duplamente problemático. De um lado, uma débil integração primário exportadora ao mercado internacional — se excluirmos as regiões cafeeiras —, o que lhe conferiu dinâmica de menor crescimento e difusão; de outro, apresentou precário desenvolvimento de relações capitalistas de produção.

Quando surge, a partir da crise de 1929, a oportunidade para que as economias periféricas mais atrasadas se integrassem no processo de formação do mercado nacional, defrontaram-se com a economia paulista, de base capitalista mais avançada e de diversificada estrutura produtiva, e com outras regiões que, embora com menor desenvolvimento do que o verificado em São Paulo, tinham entretanto, melhores condições para aquela integração, como foi o caso de Minas Gerais, do Sul e do Centro-Oeste.

Nas regiões mais atrasadas, as débeis estruturas econômicas e precárias relações capitalistas de produção impediram-lhes a competição mais favorável no processo de industrialização. Por outro lado, até a etapa histórica recente, não puderam oferecer maior “espaço econômico” para que o capitalismo nacional ali penetrasse de forma mais decisiva, acelerando suas transformações e modernizando-as.

Dessa forma, a despeito de certa penetração do capital industrial em tais regiões, ali persiste um “espaço” comandado pelo capital mercantil, que obstaculiza o progresso e mantém o atraso.

Refiro-me a que, antes do processo de integração do mercado

nacional, nas diversas células regionais exportadoras, era o capital mercantil o dominante do padrão de acumulação. Com a mudança desse padrão o domínio no pólo passou a ser feito pelo capital industrial. Na maior parte da periferia nacional, contudo, o capital mercantil continuou a comandar a maior fração do processo de acumulação, só perdendo algum terreno para o capital industrial. O domínio do capital mercantil manteve-se sobre a maior parte da agricultura regional capturando-lhe grande parte do excedente: no financiamento, comercialização e distribuição dos produtos tradicionais, tanto os destinados ao mercado interno quanto os destinados às exportações. Algumas frações desse capital desdobraram-se no segmento urbano da economia: seja na expansão da tradicional rede comercial e em sua modernização (o supermercado, o "shopping center", etc.); seja como o principal responsável pela produção e comercialização da maior parte dos imóveis residenciais construídos nas últimas décadas; seja ainda, mascarado como capital industrial, pelo controle da propriedade dos principais ativos industriais ou agroindustriais.

Esse capital mercantil, chegada a era da industrialização pesada, não tinha porte quantitativo nem contava com articulações financeiras regionais suficientes que lhe permitissem o "grande salto", isto é, metamorfosear-se em capital industrial e participar, decisivamente, daquele processo de acumulação mais avançado. Assim, conteve-se basicamente naqueles compartimentos.

Dessa forma, embora tenham surgido muitas oportunidades de inversão modernizadora, esse capital mercantil não teve o "fôlego" suficiente para usufruí-las — salvo em raras e conhecidas exceções¹¹³. Por outro lado, o "terreno reclamado" pelo capital industrial foi-lhe garantido pelo Estado, com sobras — como prova-o sobejamente a política de incentivos regionais e setoriais.

(113) A relação anual das maiores empresas (exclusive Bancos) é bastante ilustrativa: entre as 100 maiores — segundo o critério do patrimônio líquido — de capital privado nacional, em 1980, pertenciam a grupos de São Paulo, 48 empresas; do Rio de Janeiro/Guanabara, 24; do Sul, 17; de Minas Gerais, 3; do Espírito Santo e da Amazônia, 1 cada; do Nordeste, 5. Entre grandes empresas da periferia predominam as comerciais, algumas construtoras e agroindústrias. As 5 do nordeste eram: 2 supermercados, 1 cooperativa de cacau, 1 agroindústria de cacau e a construtora baiana que se beneficiou com as obras da primeira usina nuclear de Angra dos Reis. Cf. *Gazeta Mercantil* (1980).

Com isto, este capital não necessitou, senão marginalmente, invadir o “espaço” do antigo, isto é, do mercantil. Esta invasão marginal pode ser vista, por exemplo, através dos efeitos da destruição já apontados para os setores produtores de bens de consumo industriais não duráveis na periferia.

Assim sendo, o capital industrial maiormente originado do pólo pôde conviver “pacificamente” na periferia nacional, com o capital mercantil, pois havia “espaço” institucionalmente chancelado pelo Estado e suficiente para ambos. Contudo, à medida que o potencial de acumulação do capital industrial força-o ainda mais, rumo à periferia, e que, assim sendo, tenha que “invadir o espaço do outro”, aí sim, a centralização e concentração do capital forçará a expulsão do capital mercantil, em direção à sua específica órbita. Quer dizer, teremos que esperar por isto para que o capital mercantil liberte amplos setores produtivos de sua dominação e que, com isso, o processo de modernização da periferia possa avançar.

É exatamente neste ponto que penso residir a questão básica do atraso periférico. Esse capital mercantil, que representa a maior parcela da classe dominante da periferia nacional, necessita manter sob seu cativo aquele “espaço” antes referido. Ora, ocorre que parte importante desse espaço está justamente representado pela agricultura tradicional e pela retrógrada estrutura fundiária regional. O capital mercantil, portanto, para preservar sua titulação de classe, tem que exercer o pleno domínio desse espaço, significando isto a manutenção do atraso rural, dos arcaicos canais e formas de intermediação comercial e financeira e, mais grave ainda, dificultar sobremodo o acesso à terra ao pequeno e médio produtor.

Ao institucionalizar a chancela desse domínio, o Estado cobra-lhe alto preço: o da quase absoluta fidelidade e submissão política. Não é por outra razão que a maioria dos parlamentares “situacionistas” que dão irrestrito apoio ao governo pós 1964 é constituída, em sua maior parte, pelos eleitos (ou nomeados, conforme o caso) pelas bases econômicas representativas das zonas mais interiorizadas — principalmente as rurais — da periferia nacional. Ou seja, são os “representantes” desse capital mercantil — e de seus aliados mais diretos, o latifúndio improdutivo e a especulação urbana — os mais arraigados inimigos da transformação e da

modernização. Não foi por outra razão que a maior parte da bancada parlamentar nordestina tentou evitar a criação da SUDENE em 1959. Não é por outra razão que essa submissão política e parlamentar permitiu graves alterações constitucionais lesivas à própria periferia, como por exemplo a fragmentação dos recursos à disposição do Nordeste e do Norte do país, ou a incrível legislação que ampliou a centralização federal sobre as já débeis finanças públicas estaduais e municipais ¹¹⁴. Ainda, não é por outra razão que não se faz a reforma agrária no país.

Portanto, modernização, transformação, e melhoria dos padrões de vida de amplas camadas da população brasileira — principalmente na periferia nacional —, implicam, necessariamente, na perda do predomínio político-parlamentar dessas forças conservadoras ¹¹⁵. A perda desse privilégio, contudo, poderá dar-se por diversas formas. Uma, em decorrência de radical mudança da política econômica do Estado, reorientando o gasto público para fins sociais e executando uma reforma agrária; contudo, é praticamente impossível que o atual sistema que detém o poder no país desse tal guinada política. Outra, através da plena e imediata restauração da democracia no país, com o que o processo de livres eleições poderia cancelar uma política com aqueles objetivos. Uma terceira viria em decorrência da continuidade do atual processo de abertura política, dado que, crescentemente, o setor eleitoral urbano — mais aberto a reformas — está sobrepujando o predomínio eleitoral do setor rural ¹¹⁶.

Esta terceira hipótese, contudo, é de difícil previsão tempo-

(114) Para a fragmentação dos recursos existentes às regiões Norte e Nordeste, ver o citado trabalho de Otamar de Carvalho (1979), capítulo 9. Quanto à questão das finanças públicas estaduais e municipais, refiro-me à Reforma Tributária levada a efeito em 1965; ver, para esse tema, o citado trabalho de Araújo, Horta e Considera (1973).

(115) A necessidade da "Quebra da Hegemonia Política das Classes Dominantes Locais" também é defendida por Oliveira (1977), pgs. 57-58. Sobre a dominação do capital mercantil na comercialização da agricultura nordestina, ver: Carneiro (1978) capítulo 2.

(116) Esta hipótese depende fundamentalmente da manutenção do processo de abertura política do país. Este, contudo, está permanentemente ameaçado por várias forças e circunstâncias. Talvez a principal resida na série de medidas "casuísticas" que o governo toma, principalmente no processo eleitoral, que impedem efetivamente quaisquer alterações na composição das forças que detêm o poder.

ral e, portanto, poderia estar fadada a se defrontar não mais com um “problema rural” mas sim com dois: um “rural” e um “urbano”, *de graves proporções*. Isto se daria pela simples razão de que, quanto mais tempo a sociedade brasileira perder no não encaminhamento das soluções deste crucial problema, mais difícil, onerosa e dolorosa poderá ser sua solução.

A continuar o problema rural hoje existente, as grandes levas populacionais que fatalmente continuarão a ser expulsas do campo, em suas regiões de origem, só terão dois caminhos a seguir: reproduzir ampliadamente sua miséria em segmentos rurais de outras regiões — caso a fronteira agrícola ainda se disponha a recebê-las — e ampliar ainda mais as camadas de desocupados, subocupados e de marginais que vegetam no mundo urbano.

Finalizando este capítulo, examinemos alguns fatos que acima foram apenas apontados: a grande expansão do comércio inter-regional, a evolução da produção agrícola e o agravamento do fenômeno migratório.

3.1. Comércio inter-regional, produção agrícola e migrações

— o comércio inter-regional

A integração do mercado nacional, com a implantação da indústria pesada, exigiria substancial expansão da capacidade de transporte. Com efeito, a rede rodoviária nacional, entre 1955 e 1970, aumentou sua quilometragem em 126%. A carga transportada, em termos de toneladas/quilômetro, cresceu pouco mais de seis vezes no sistema rodoviário, e, em que pese o atraso do sistema ferroviário e de cabotagem, ambos cresceram, respectivamente, três e duas vezes ¹¹⁷.

Entre 1955 e 1968 — tomados todos os valores em cruzeiros constantes — enquanto as exportações de São Paulo para o exterior aumentavam 58%, suas vendas para o resto do Brasil aumentavam espetacularmente 505%; suas importações provenientes do exterior cresceram 98% ao passo que suas importações vindas do resto do Brasil aumentavam 176%, mostrando o grande avanço do grau de complementaridade para com a periferia nacional. Em-

(117) Cf. Barat (1978) página 16.

bora o resto do país tenha duplicado suas vendas para o mercado internacional, demonstrou de forma insofismável que a variável “exportações para São Paulo” (que quase triplicam) sobrepassou a importância das exportações para o exterior, na determinação da renda (tabela 19).

Ao mesmo tempo, as importações da periferia, originadas do exterior, também cresciam, mais 74%, pouco abaixo do aumento das importações internacionais de São Paulo (98%) mostrando que a expansão industrial que estava se dando no resto do país também exigia novas e maiores importações de bens de produção.

As exportações de São Paulo e da periferia, para o exterior, eram, em 1968, respectivamente, 2,2 vezes e 4,6 vezes maiores que as vigentes em 1928 e as exportações de São Paulo para a periferia e as da periferia para São Paulo eram, respectivamente, 19,1 vezes e 10,7 vezes maiores do que as de 1928 (tabela 19). Em 1928 as exportações de São Paulo para o resto do país perfaziam 37,5% de suas exportações totais e em 1968 atingiam 83,5%; os mesmos cálculos para o resto do país mostram que aquela cifra passa de 34,7% para 55,4% (tabela 23).

Em 1928, São Paulo dispndia no mercado do resto do país, apenas 29,4% do total de suas importações, ao passo que em 1968 essa cifra atingira 58,2%; as cifras para a periferia nacional apontam um aumento ainda maior, pois as compras feitas por essa “região” em São Paulo, em relação às suas importações totais, passavam de 36,2% em 1928 para 77,2% em 1968. Essa integração fez com que a relação entre as exportações de São Paulo para o resto do país e as desta “região” para São Paulo passassem de 1,02 em 1955 para 2,23 em 1968.

Essa maior complementaridade pode ainda ser vista pelo exame da pauta do comércio inter-regional. As exportações paulistas de gêneros alimentícios e de matérias-primas, que em 1930 representavam 25% das exportações para o resto do país, em 1968 eram apenas 16%, enquanto que as de produtos industrializados (insumos e bens finais) passavam de 75% para 84%. Lamentavelmente apenas se dispõe das informações da estrutura da pauta das exportações do resto do país para São Paulo até o final da década de 1940. Entre 1930 e 1950, o peso relativo dos gêneros alimentícios havia caído de 56% para 35%; o dos produtos industrializados caíra de 19% para 10% e o de matérias-primas subira de

TABELA 23

Comércio exterior e inter-regional: alterações de seus pesos relativos
(1928-1968)

%

Anos	X_N/X_T		M_N/M_T		$X_{N_s}/X_{N_{B-s}}$
	S. Paulo	Resto do Brasil	S. Paulo	Resto do Brasil	S. Paulo
1928	37,3	34,7	29,4	36,2	1,20
1939	43,4	35,0	41,1	43,8	1,69
1950	51,6	50,3	59,1	53,3	1,11
1955	57,0	47,9	50,0	49,2	1,02
1961	82,4	71,8	...
1968	83,5	55,4	58,2	77,2	2,23

FONTE: Conf. Cano (1977) Tabelas 34 e 35.

X = Exportações; M = Importações;

N = para o resto do mercado nacional; T = Totais.

N_s = De São Paulo para o resto do Brasil.

N_{B-s} = Do resto do Brasil para São Paulo.

25% para 55%. Esses dados são coerentes com o processo de integração verificado até meados da década de 1950¹¹⁸.

Informações existentes para algumas regiões mostram que a complementaridade acelerou-se principalmente através de maiores exportações de matérias-primas e de produtos industrializados da periferia para todo o mercado nacional.

Por exemplo, o Rio Grande do Sul para 1930 e 1969 mostra o seguinte da pauta de suas exportações totais: "animais vivos e gêneros alimentícios", passam de 71,7% para 36,4%; "matérias-primas", de 22,4% para 22,7% e "produtos industrializados", de 5,9% para 40,9%. Para o Nordeste, as exportações para o resto do país tiveram a seguinte estrutura nos anos de 1961 e de 1965, para os quais se tem informações: "animais vivos e gêneros alimentí-

(118) Conf. Cano (1977), pág. 269, Tabela 37.

cios” passam de 16,9% para 10,6%; “matérias-primas”, de 54,4% para 61,0% e “produtos industrializados” permanecem em torno de 28% ¹¹⁹. Dado que São Paulo, Rio de Janeiro e Guanabara são os principais mercados compradores das mercadorias provenientes do restante do país, é lícito inferir-se que o processo de integração do mercado nacional propiciou ao resto do país não apenas a exportação de produtos primários, mas também de industrializados.

Relacionado o comércio exterior e o inter-regional aos níveis da renda interna de cada região, podemos precisar melhor sua evolução (ver apêndice estatístico). O comércio exterior de São Paulo, em 1930, apresentava altos coeficientes de exportação e de importação. Em 1939, as exportações de São Paulo para o exterior representavam cerca de 24% de sua renda interna e as importações cerca de 16%. Ambos cairiam bastante entre 1939 e 1955 e, deste último ano ao de 1968, o coeficiente de exportações cai ainda mais, para 8% e o de importações estabiliza-se em torno de 13%. O resto do Brasil apresenta variações muito pequenas em seus coeficientes de comércio exterior: o de exportações sobe ligeiramente, de 7,3% em 1955 para 7,9% em 1968; o de importações cai de 7,1% para 6,4% entre esses anos.

Os coeficientes do comércio inter-regional apresentaram mudanças expressivas. As exportações paulistas para o resto do país, que em 1955 representavam 12,2% da renda interna de São Paulo, passam, em 1968, para 40,0%; as da periferia para São Paulo, de 6,7% da renda interna do resto do país, para 9,7%. Esses mesmos fluxos vistos como importações mostram o alto grau de complementaridade entre as duas regiões: as importações efetuadas pelo resto do país, originárias de São Paulo, representam 6,9% da renda interna do agregado “Brasil exclusive São Paulo” em 1955, e saltam para 21,8% em 1968; as importações paulistas originadas da periferia, que em 1955 equivaliam a 12,0% da renda

(119) Os dados do Rio Grande do Sul estão no trabalho de Presser (1978) às págs. 145-146 e 183-186. Embora os dados englobem tanto as exportações para o mercado nacional quanto para o exterior, se excluirmos as exportações para o exterior, de “soja” e “subprodutos” do total, as exportações para o mercado nacional totalizam 90% da pauta. Os dados para o Nordeste encontram-se às páginas 92 e 158-159 do trabalho do Ministério do Interior — SUDENE (1970).

interna de São Paulo, sobem, em 1968, para 17,9%. Contudo, devo chamar a atenção para o fato de que os coeficientes aqui analisados se referem ao agregado "Brasil exclusive São Paulo" o que evidentemente oculta variações distintas ocorridas em cada uma das regiões que compõem aquele agregado.

— O movimento da produção agrícola

Apenas quatro estados perderam posição na participação da renda interna agrícola do país, entre 1955 e 1969: Minas Gerais, Espírito Santo, São Paulo e Santa Catarina. A diminuição da participação de Santa Catarina explica-se porque sua taxa de crescimento (3,9%) foi ligeiramente menor do que a da média do Brasil (4,1%); as dos outros três estados estão em parte ligadas à redução e crise da atividade cafeeira, cuja produção em parte havia sido deslocada para o Paraná em fins da década de 1940.

A crise da cafeicultura manifestava-se tanto através da queda violenta dos preços internacionais quanto da redução da área plantada e da produção física: seus preços médios de exportação, entre 1954-55 e 1968-69, passaram, em dólares americanos por tonelada, de cerca de 1.200 para 700 enquanto a área plantada e a produção caíam cerca de 40%, como média dos três estados, e cerca de 15% no Paraná. A impactação direta e a indireta dessa queda se manifestaram profundamente na renda agrícola desses estados: o peso do café no valor da produção das lavouras em 1959 era de 21% em Minas Gerais, de 49% no Espírito Santo, de 30% em São Paulo e de 59% no Paraná. Se adicionássemos a essas cifras as restrições aos plantios consorciados com o café, que fatalmente foram contidos ou reduzidos em algumas regiões, como o feijão e o milho, seguramente o impacto negativo teria sido ainda maior. Contudo, a redução da área plantada possibilitou, em muitos casos, substituição da cultura cafeeira por outras, que atenuaram esse impacto.

Entre todas as regiões do país, apenas o Espírito Santo e o Centro-Oeste tiveram ritmo de expansão da renda agrícola inferior ao de suas populações. O primeiro, devido à crise cafeeira. O segundo, muito mais por força da enorme entrada dos fluxos migratórios que fizeram com que sua população total crescesse ligeiramente acima de sua elevada taxa de expansão agrícola, que foi de 5,0% no período, bem acima da média nacional.

O crescimento real da renda agrícola de São Paulo, no mesmo período, é objeto de controvérsia. Pelas contas nacionais, teria sido de 1,8% anual entre 1955 e 1969; pelas estimativas do Instituto de Economia Agrícola do Estado de São Paulo, seria de 3,4%, superior, portanto, à expansão demográfica desse estado (tabela 24). Essa diferença reside em que, segundo esse Instituto, a renda agrícola paulista, pelo sistema das contas nacionais, está fortemente subestimada, principalmente no que se refere à moderna produção hortifrutigranjeira. Por outro lado, há que se ter presente que a decadência cafeeira em São Paulo afetou sensivelmente o índice de sua produção agrícola, agravado ainda pela violenta queda dos preços internacionais do algodão que, no mesmo período, caem de 720 dólares por tonelada para 450, o que provocou forte redução de seu cultivo em São Paulo ¹²⁰.

As regiões que nesse período tiveram ritmo de crescimento agrícola inferior ao de suas populações urbanas foram os estados cafeeiros, Santa Catarina e o Centro-Oeste. Estas duas últimas regiões, e o Paraná, mais por força do elevado ritmo da urbanização do que por "insuficiência de crescimento": a taxa de expansão da população urbana em Santa Catarina foi pouco superior a 5% enquanto a do Paraná foi de 7% e a do Centro-Oeste, acima de 8%, fortemente influenciada pela construção da nova capital de Brasília, responsável direta por cerca de 30% do incremento da população urbana dessa região.

Quem mais ganhou posição na participação regional na renda interna da agricultura foi o Nordeste, que passa de 16,6% em 1955 para 23,0% em 1969, secundado pelo Paraná (de 10,6% para 14,0%) e, guardadas as proporções relativas, pela Amazônia (de 1,6% para 2,0%) que, contudo, não recupera sua antiga posição da época da borracha.

Observado o ritmo médio anual de crescimento da renda interna agrícola durante o período 1939-1969 (coberto pelas contas nacionais), apenas Norte e Guanabara tiveram taxas inferiores ao ritmo de crescimento da população total: a primeira cresceu a 2,3% e a segunda a 2,5%, contra os 2,9% do crescimento da po-

(120) Para essas quedas de preços ver Paiva, Schattan e Trench de Freitas (1973), pg. 55.

TABELA 24

Taxas médias anuais de crescimento real da renda interna da agricultura, segundo as regiões (1939 — 1969) (%)

Regiões	1939 — 1955	1955 — 1969	1939 — 1969
N	-0,1	6,0	2,3
NE	1,6	6,8	4,0
MG	3,5	2,6	3,1
ES	2,8	2,4	2,7
RJ	2,4	4,4	3,3
GB	0,3	5,1	2,5
SP	4,6	1,8 (3,4) (a)	3,3 (4,0) (a)
PR	8,8	6,5	7,7
SC	4,6	3,9	4,2
RS	3,4	4,4	3,9
C.O.	4,8	5,0	4,9
Brasil	3,4	4,1	3,7

Fonte: FGV — Contas Nacionais do Brasil, 1972 e Conjuntura Econômica, 12/1973; Haddad (1974).

Deflator: implícito, obtido pela divisão entre o índice nominal de renda interna e o índice do produto real da agricultura, ambos para o conjunto do Brasil.

(a) As taxas de 1,8% e 3,3% para São Paulo são decorrência do elevado índice de 1955, fortemente influenciado pelos altos preços do café vigentes entre 1949 e 1955 como também da forte subestimação do valor da produção agrícola de São Paulo nas Contas Nacionais, principalmente após 1948-52. As cifras entre parênteses são decorrência dos valores ajustados para essas cifras pelo Instituto de Economia Agrícola de São Paulo. Ver a esse respeito: IEA (1971), pgs. 28-29 e 306-312. A subestimação supra citada refere-se principalmente à ausência, nas Contas Nacionais, do cômputo do valor da produção de produtos "modernos", principalmente os horti-fruti-granjeiros, que afetam o valor da produção agrícola muito mais do que os dos demais estados.

pulação de ambas regiões. Portanto, mesmo pelo exame das contas nacionais, não se pode falar em estagnação agrícola: a taxa média anual de crescimento agrícola do país, entre 1939 e 1969 foi de 3,7% ao passo que sua população total expandiu-se 2,7%.

Examinarei em seguida as séries da produção física dos principais produtos agropecuários com o objetivo de comprovar que não houve estagnação da produção agrícola em nenhuma região. Ainda, examino a hipótese (parcialmente estudada no tópico anterior) de que o Sudeste teria transferido funções primárias para outras regiões do país, notadamente para o Nordeste e para o Sul ¹²¹.

Examinarei, de início, a evolução da produção física, entre 1959 e 1969, de alguns dos principais produtos que fazem parte do chamado grupo de “alimentos simples” (arroz, feijão, mandioca e milho); o grupo de produtos “exportáveis e/ou de uso industrial” (do qual examino o algodão, café e cana-de-açúcar); e o grupo de produtos de consumo “mais tipicamente urbano”, cujo maior consumo está vinculado às camadas populacionais de média e alta rendas (do qual examino parte da produção animal e alguns de seus derivados). Em seguida, analiso a série da produção física dos principais produtos agropecuários, com base nas médias quinzenais dos períodos 1959-1963 e 1965-1969, a fim de evitar os chamados anos “atípicos” da agricultura e parte de sua sazonalidade.

Começo por São Paulo o exame da hipótese da transferência de funções primárias da região Sudeste. O resultado apresentado pelas contas regionais — perda da sua posição relativa na renda agrícola do país e diminuição da taxa de crescimento no período 1955-1969 — e os dados contidos na tabela 20 parecem reforçar aquela hipótese, ao mostrar que São Paulo teria perdido algumas das principais posições com que figurava na produção nacional dos 18 principais produtos. Em 1959 São Paulo era o 1.º produtor nacional de 9 daqueles produtos; o 2.º em 3; o 3.º em 5 e o 5.º em um. Em 1969, como 1.º produtor, figurava em 7 produtos; como 2.º e 3.º, em 4 produtos cada; nos 3 produtos restantes havia baixado para o 7.º lugar. A esses 18 produtos contidos na tabela 20,

(121) Vide nota 87, neste capítulo.

deveríamos talvez adicionar o cômputo de mais 6, que também figuram entre os principais da agricultura de São Paulo, que mantém, desde 1939, a posição de 1.º produtor em dois (amendoim e tomate) e 2.º nos outros quatro (abacaxi, cebola, mamona e uva). Contudo, isso não alteraria o quadro das perdas relativas que ocorreram com aqueles produtos, em que pese o fato de que esses 24 produtos representem 94% do valor da produção agrícola paulista, segundo as contas nacionais.

Por outro lado, essas perdas não são suficientes para se aquilatar melhor a questão. Por exemplo, dos 24 produtos mencionados (os 18 da tabela 20 e os seis adicionados ao texto), em 13 deles, que representavam cerca de 75% do valor da produção agropecuária paulista em 1969, São Paulo tinha participação na produção nacional, acima da participação de sua população no total da população nacional: a produção paulista de cebola, mamona e milho, representava 16% da produção nacional respectiva, porcentagem pouco inferior à da participação da população paulista no total nacional (19%)¹²².

Portanto, a suposta transferência de produções primárias para outras regiões não teria sido de maior importância para São Paulo. Para muitos produtos, a queda da participação paulista foi apenas resultado de diferenciais de taxas de crescimento, e não de efetiva transferência. Nunca é demasiado lembrar que a agricultura paulista é a de maior intensificação capitalista do país, e, por isso, é das mais sensíveis em relação a alterações de preços relativos, de custos de produção, de margens de lucro, de valorização especulativa da terra, etc.¹²³. Sempre que a produção de determinado bem não atender plenamente aos requisitos capitalistas da

(122) Creio que seria oportuna a realização de pesquisas para verificar se a integração do mercado nacional e a intensificação capitalista na agricultura não estariam, nos últimos anos, provocando substituição parcial de algumas produções primárias em São Paulo, por força de eventual melhoria na competitividade de alguns produtos de outras regiões. Nesse sentido, a capacidade ociosa do transporte rodoviário de retorno ao Estado de São Paulo poderia estar propiciando fretes mais baratos, aumentando a competitividade de alguns produtos regionais.

(123) Sobre a intensificação do progresso técnico na agricultura de São Paulo, ver Lopes (1977) e Graziano da Silva (1980).

agricultura paulista, estará sujeita a uma eventual transferência para outros espaços econômicos, que podem pertencer ao próprio estado de São Paulo ou a outra região. Tais espaços tanto poderão ser de baixa ou nula intensificação de capital — como as áreas mais atrasadas ou certas partes da fronteira agrícola — ou, ainda, áreas de relativa intensificação capitalista mas que, dadas certas circunstâncias, poderão oferecer condições melhores, ao capital dominante, para a produção do produto espacialmente deslocado.¹²⁴

Se é verdade que um produto, por deixar de oferecer determinadas vantagens ao capital, em uma região “A”, capitalisticamente mais desenvolvida, pode ter sua produção transferida para uma região “B”, onde seriam menores as desvantagens ao capital, também é verdade que, alterada aquela situação desvantajosa, pode ocorrer seu retorno de “B” para “A”. À medida que se possa intensificar a capitalização de determinada cultura, com retornos adequados ao capital, essa produção deixa de ser marginal para a agricultura mais capitalizada.

Analisemos, em seguida, os três grupos de produtos já referidos, a fim de aprofundarmos o exame da hipótese da transferência espacial de determinadas produções primárias.

Para o conjunto do país, a *produção de alimentos simples* cresceu, entre 1959 e 1969, acima da expansão demográfica nacional, que foi de 33%: o arroz teve sua produção aumentada em 56%, o feijão em 42%, a mandioca em 81% e o milho em 63%. Contudo, dado que entre 1959 e 1969 os salários (tanto o mínimo legal quanto o salário médio industrial) sofrem grandes perdas reais, principalmente após 1965, é possível que tenha ocorrido mudança importante na estrutura real do consumo das camadas de menores rendas da população urbana brasileira, com o aumento do consumo dos produtos simples (e mais baratos), em detrimento

(124) Por exemplo, uma grande valorização (ou especulação) da terra pode afetar bastante as atividades que usam extensivamente esse recurso, como a pecuária. Diante disso, essa atividade poderá sofrer um deslocamento espacial para terras menos valorizadas. É o que ocorreu com grande parte da atividade criatória de São Paulo e do Rio de Janeiro. Uma política tributária que onerasse mais as terras cultiváveis, porém mantidas improdutivas, poderia atenuar o efeito supra mencionado.

dos produtos mais nobres¹²⁵. A expansão da oferta interna de trigo (importação mais produção nacional) no período, acima da expansão demográfica pode eventualmente ser indicador de alteração da estrutura de consumo, no sentido do aumento do consumo de produtos mais simples. Por outro lado, a oferta interna de carne bovina aumentou muito menos que a expansão demográfica e só parcialmente foi compensada pela expansão da oferta de carne de suínos e de aves.

A maior parte da expansão da produção do arroz ocorreu na área irrigada e capitalizada do Rio Grande do Sul — responsável por 26% desse aumento —, e na fronteira agrícola das regiões Centro-Oeste e Maranhão-Piauí que, juntas, responderam por 43% do aumento. As três regiões, portanto, responderam por 69% desse incremento, enquanto Minas Gerais respondia por 13,6% e o Paraná por 6,7%. Excetuado São Paulo, em que a produção diminuiu, os outros estados da região Sudeste apresentaram aumentos acima do crescimento relativo de suas populações.

A produção de feijão, de capitalização insignificante, teve como principais responsáveis por sua expansão a Bahia, que contribuiu com 18,5% do aumento e que apresentava rendimentos físicos por hectare cerca de 30% superiores aos de São Paulo; o Paraná, com um quarto do aumento; a fronteira agrícola do Centro-Oeste, com 7,7% do aumento; Santa Catarina e Rio Grande do Sul, juntos, com 14,3%; e os demais estados do Nordeste, com 39%. Se excetuarmos o forte incremento da pequena produção do Espírito Santo, os demais estados cafeeiros do Sudeste diminuíram suas pro-

(125) Por exemplo, o salário mínimo em São Paulo, deflacionado pelo índice do custo de vida do DIEESE, encontrava-se em relação ao índice 100 de 1959, com índice 77 em 1964, caindo ainda mais para 56 em 1966 e atingindo 48 em 1970. Segundo pesquisa do DIEESE (1973) houve piora sensível da alimentação da classe trabalhadora de São Paulo. Em outra pesquisa (DIEESE, 1974), sobre o padrão do custo de vida, essa instituição mostra como a urbanização provocou mudança significativa no gasto dessas famílias, com o encarecimento dos transportes e o aumento dos gastos necessários com equipamentos domésticos. Mostra que as condições só não pioraram mais devido à intensificação do trabalho, graças ao emprego de maior número de membros de cada família. Ver também Alves e Vieira (1978), especialmente à pg. 741 (tabela 9), sobre os resultados da pesquisa de 1971/72, realizada pelo IPE/USP. Ver, ainda, para a questão da produção de alimentos, Mendonça de Barros e Graham (1978).

duções: Minas Gerais em 2%, São Paulo em 20% e Rio de Janeiro em 38%.

A produção de mandioca teve notável expansão no Nordeste (responsável por 46,5% do aumento nacional) e tanto suas áreas de fronteira agrícola como outras, deram elevada contribuição. Os três estados sulinos participaram com 30,5% do aumento; São Paulo com 5,2% e a fronteira agrícola do Centro-Oeste com 5,6%.

Minas Gerais pouco contribuiu com seu incremento o qual, contudo, foi, em termos percentuais, dois terços maior que o de sua expansão demográfica, o mesmo acontecendo com São Paulo, onde o aumento de sua produção foi 40% maior que seu incremento demográfico. O aumento nas pequenas produções do Espírito Santo e do Rio de Janeiro foi relativamente maior do que o aumento populacional desses dois estados. No Sudeste, a produção da mandioca cresceu muito acima da evolução dos efetivos suínos (que aliás decresceram, na Guanabara e em São Paulo). Creio que parte importante do incremento da produção da mandioca estaria fortemente relacionado com o consumo humano, mesmo na forma não industrializada desse produto, dado o agravamento da distribuição de renda e do rebaixamento do salário urbano real ¹²⁶.

Quanto ao milho, os principais responsáveis por seu incremento também foram tanto regiões de fronteira agrícola quanto áreas agrícolas pré-existentes. No Sudeste, o milho (e secundariamente o arroz, a cana e a mandioca) teria sido beneficiado com parte das terras liberadas com a erradicação cafeeira: com dados em mil hectares, em Minas Gerais o café liberou 500 e o milho incorporou mais 326 (e o arroz mais 300); no Espírito Santo o café liberou 82 e o milho incorporou mais 68 (o arroz mais 28 e o feijão mais 39); em São Paulo o café liberava 885, o arroz 140 e o algodão 149, enquanto o milho incorporava 362, a cana 145 e o amendoim 250.

Do incremento total da produção de milho, o Paraná contribuiu com 30%; o Nordeste (em áreas de fronteira e em outras) e São Paulo, ambos com 15%; Rio Grande do Sul 13%; Santa Catarina 8,5% e a fronteira agrícola do Centro-Oeste com 8%. Salvo

(126) Pelos dados fornecidos por Scholz (1971, pgs. 131-141), deduzi que, ao final da década de 1960, cerca de 46% da produção de raiz de mandioca seria destinada diretamente para forragem, 31% para transformação industrial e cerca de 23% para consumo humano "in natura".

no Rio de Janeiro, onde a produção caiu, nos demais estados produtores do Sudeste, o milho teve incremento relativo superior ao demográfico e à expansão do rebanho suíno e, ainda, sua expansão provavelmente foi também compatível com o excepcional incremento do efetivo de aves.

Ao que tudo indica, parecem persistir as principais colocações que fiz no tópico anterior, sobre a evolução desses quatro produtos. Ou seja (tabela 21): os rendimentos monetários por hectare cultivado com feijão, em relação aos da mandioca, continuariam baixos; o mesmo pode-se dizer dos rendimentos do milho (relativamente melhores em São Paulo); o arroz (salvo o irrigado, do Rio Grande do Sul) parece ter sofrido piora em sua renda relativa. Como agravante, lembremos que os rendimentos físicos desses produtos, por hectare cultivado, em muitos casos continuaram a cair ou mantiveram-se baixos (Ver apêndice estatístico). O problema da estrutura fundiária do país ampliou-se ainda mais na década de 1960 e, sabendo-se que a maior parte da produção destes produtos é feita pelas pequenas propriedades, não haveria porque esperar-se melhor desempenho deles, principalmente no Sudeste¹²⁷.

Em síntese — excetuadas as pequenas agriculturas do Rio de Janeiro e da Guanabara —, dos quatro produtos discutidos, parece que apenas o arroz, em São Paulo e o feijão em Minas Gerais e em São Paulo, constituem, neste período, exemplos de transferências inter-regionais de produção. Mas isto nada tem a ver com problemas diretos com a industrialização e sua concentração espacial e sim com a própria agricultura dessas regiões. Melhor dizendo, tem a ver com a intensificação capitalista dessa agricultura: sempre que houver melhores usos (quer dizer, mais rentáveis, e não necessariamente “socialmente mais produtivos”) para as terras supervaloriza-

(127) O tema da agricultura produtora de alimentos e, especialmente da agricultura “de baixa renda” e suas inúmeras implicações, tem sido objeto de vários trabalhos recentes. Limite-me aqui a citar apenas alguns que consultei. Se cometo injustiças com essas citações (pela ausência de outras) isto deve ser atribuído a minha menor familiaridade com o estudo da economia agrícola. Além de alguns textos já citados, ver: Figueroa (1971); Sá Jr. (1975); Carneiro (1978); Dias (1978 e 1979); Graziano da Silva (1978); Szmrecsányi (1978); Queda, Kageyama e Graziano da Silva (1977); Castro de Rezende (1979). Ver ainda o trabalho de Lacerda de Melo (1978), sobre a regionalização agrária do Nordeste.

das e para os demais recursos da agricultura capitalista, os produtos típicos da "agricultura de baixa renda" serão empurrados para outras áreas, seja na fronteira agrícola, seja para terras menos férteis localizadas até mesmo em áreas contíguas à da agricultura capitalista ou, ainda, nos espaços utilizáveis da agricultura periférica.

No caso do arroz e do feijão, entretanto, é necessário ter presente que a transferência foi apenas parcial, e o maior beneficiado, no caso do arroz, foi o Sul, e não o Nordeste.

Examinemos agora o segundo grupo de produtos, o de "*exportáveis e/ou de uso industrial*".

A violenta queda dos preços internacionais do algodão no início da década de 1950, fez com que a produção paulista estabilizasse, face à retração do mercado internacional. Enquanto a produção paulista decrescia, entre 1959 e 1969, o Nordeste e o Paraná ampliavam gradativamente suas produções: do incremento nacional verificado nesse decênio, que foi de 51%, o Paraná contribuiu com a metade e o Nordeste com 41%. A expansão em Minas foi pequena e, no Espírito Santo, negativa; dado o insignificante valor dessa cultura na produção agrícola desses estados, seu efeito foi muito reduzido.

Assim, se houve transferência da produção algodoeira, ela foi temporária e parcial, e, acima de tudo, decorrente de redução de sua rentabilidade, passando a ser desinteressante para a agricultura mais capitalizada do país. Ainda, restringiu-se a São Paulo e representou tão-somente parte do excedente exportável que São Paulo deixou de produzir. Na verdade, São Paulo continuou a liderar as exportações brasileiras de algodão e a periferia foi "beneficiada" com o atendimento da expansão do mercado interno, a preços deprimidos.

A questão cafeeira também decorreu de depressão dos preços internacionais face ao acentuado desequilíbrio entre produção e demanda internacionais. No caso concreto que estamos tratando, contudo, a diminuição da produção ocorreu em todos os maiores estados produtores: em São Paulo, caiu em 50%; no Rio de Janeiro, em 81%; em Minas Gerais e no Espírito Santo, em cerca de 20%; no Paraná, em 18%; em Pernambuco, em 50%; na Bahia, em 30% e no Centro-Oeste, em 80%. No caso, portanto, não houve nenhuma transferência inter-regional.

A cana-de-açúcar, ao contrário, passaria por fase de expansão. Para o conjunto do país, sua produção cresce em 41%. Graças ao regime de cotas regionais de produção de açúcar-de-cana estabelecidas pelo governo federal, a expansão paulista foi contida em 43%; o Nordeste expandiu sua produção em 42%; Minas Gerais, em 47%. Rio de Janeiro e Espírito Santo tiveram expansão bem inferior à da média do país, talvez devido aos seus baixos rendimentos físicos nessa cultura.

Também neste caso, não se deu nenhuma transferência do Sudeste para o Nordeste ou para o Sul. Contudo, caso não houvesse o regime compulsório de cotas regionais, é muito provável que a transferência teria ocorrido, só que do Nordeste e de outras regiões menos produtivas, para São Paulo.

Vejam, por último as principais modificações ocorridas em relação ao grupo de produtos "*mais tipicamente de consumo urbano*", que contempla produtos maiormente consumidos pelas camadas populacionais de médias e altas rendas, do qual tomamos para análise parte da produção animal e alguns de seus derivados.

O rebanho bovino, pelas condições de sua demanda interna e pelo fato de que no Brasil é criado e engordado de forma extensiva, não poderia ter crescimento maior nas regiões de agricultura mais capitalizada e de terras mais valorizadas. Assim, sua expansão em São Paulo foi de apenas 9% entre 1959 e 1969; Minas Gerais apresentou crescimento de 30%, igual à média do país; no Espírito Santo, aumentou em 125% mas grande parte desse aumento se refere à pecuária de leite, o que também ocorre nos Estados do Rio de Janeiro e da Guanabara, os quais apresentaram expansão de cerca de um terço em seus rebanhos.

A despeito de que o rebanho nordestino aumenta em 50%, não foi para lá que São Paulo transferiu essa atividade: o Paraná aumenta seu rebanho em 120%; somados os aumentos dos efetivos bovinos dos Estados de São Paulo, Minas Gerais e Paraná, encontraremos uma cifra equivalente à metade da expansão ocorrida para o total do país.

Determinado pelas condições internas da demanda e pelas restrições do mercado internacional, o abate de bovinos só poderia ter tido fraco desempenho: aumenta de 22% para o conjunto do país; é estacionário em São Paulo; decrescente de 11% no Rio de Janeiro; aumenta em 37% em Minas Gerais e tem a notável ex-

pansão de 109% no Espírito Santo e de 132% na Amazônia, ambas regiões de pequena expressão nessa atividade. No Nordeste, a expansão foi pouco acima da média nacional, situando-se em 28%; contudo, a participação do Nordeste no total do país pouco se alterou, passando de 17,6% para 18,6% no período.

No caso do leite — excetuada a Guanabara, de insignificante produção —, o aumento acompanhou de perto a expansão dos rebanhos. Em São Paulo, a produção de leite aumenta apenas em 11%; no Rio de Janeiro, em 25%; em Minas Gerais, em 56%; extraordinariamente em 154% no Espírito Santo, triplicando na Amazônia. Embora tenha crescido de 72% no Nordeste, a participação dessa região no total nacional era ainda pequena (11,9%).

Com a pecuária bovina e seus produtos ocorre efetivamente uma descentralização espacial em direção à fronteira agrícola ou a áreas da periferia onde a agricultura capitalizada é ainda pequena e não disputa terras para usos “mais nobres” e mais lucrativos. No Rio Grande do Sul, dada a grande expansão da produção e a intensificação de capital nas lavouras de arroz, de soja e de trigo, boa parte das terras necessárias a essa expansão foram arrendadas de áreas ocupadas com a pecuária tradicional, problema que seria agravado após 1970. Em São Paulo o problema ainda não atingia esse nível, graças, talvez, à modernização processada em sua pecuária que, aliás, é mais de engorda do que de criação ¹²⁸. Entretanto, as informações obtidas através do Cadastro do Incra revelam que até 1972 o capital de residentes em São Paulo já havia adquirido “54,8 milhões de hectares (de terras) em outras unidades da Federação, notadamente em Mato Grosso (e Goiás). Tal área é 2,3 vezes maior que a área controlada pelos residentes em São Paulo dentro de seu território” ¹²⁹. Eis aí, portanto, a explicação para a menor disputa de terras pelas lavouras capitalistas em São Paulo. Neste caso, parte apreciável da expansão da atividade criatória bovina que ocorreria em São Paulo “transferiu-se” para o Centro-Oeste, em propriedades rurais do próprio capital paulista.

(128) Sobre a questão das áreas de lavoura no Rio Grande do Sul ver os citados trabalhos de Costa de Souza et alii (1978) e Presser (1978).

(129) Cf. A. Di Sabbato. *A Computação revela os Donos da Terra*. “Revista Dados e Idéias”, Rio 2(2), pgs. 67-71. Apud Graziano da Silva (1978) pgs. 66-67.

O efetivo de suínos decresceu em São Paulo (-2%) e na Guanabara (-20%). Nos outros estados do Sudeste sua expansão foi pequena: em Minas Gerais, aumentou em 17%, no Espírito Santo, em 25% e no Rio de Janeiro em 15%. Acima da expansão média do país, aumentaram os rebanhos do Norte (83%), Nordeste (50%), Paraná (54%) e Centro-Oeste (36%). Produção típica da pequena propriedade, sua expansão ocorreu tanto em áreas de fronteira agrícola quanto em antigas áreas rurais da periferia: o Nordeste foi responsável por 36% do incremento nacional; o Paraná, por 19%; o Centro-Oeste, por 13%; Minas Gerais e Rio Grande do Sul, por 9% cada; a Amazônia, por 7,0% e Santa Catarina, por 5,6%.

O abate de suínos decresceu no Rio de Janeiro e na Guanabara. Em São Paulo, contudo, aumenta em 50%, no mesmo nível relativo do incremento verificado para o conjunto do país. Este aumento só se explica pela grande importação de suínos feita por São Paulo, principalmente do Paraná. Como mostram as estatísticas de comércio por vias internas desse estado, em 1968, o Paraná teria exportado gado suíno equivalente à metade dos abates de suínos verificados em São Paulo¹³⁰.

Este seria, portanto, mais um caso de transferência regional de uma atividade normalmente exercida pela pequena propriedade, escassamente capitalizada. Em Minas Gerais, o abate suíno cresceu 35% e no Espírito Santo 52%. O Sul do país foi responsável por 46% do aumento nacional; o Nordeste, por 19%; São Paulo, por 13% e Minas Gerais por 11%. Resumindo, São Paulo teria transferido parte do "ônus" da criação suína para a periferia, mas teria preservado para seu capital, o lucro de sua transformação industrial.

A produção de aves, sua industrialização e distribuição sofreu consideráveis avanços nas duas últimas décadas, passando por intensa capitalização, modernização e *forte submissão do pequeno produtor* pelas grandes empresas que industrializam e comercializam o produto.

O efetivo de aves aumenta em 63% no país; em 73% em São Paulo; 99% na Guanabara; 38% no Rio de Janeiro; 73% no

(130) Cf. Governo do Estado do Paraná (1970).

Espírito Santo; 44% em Minas Gerais; 73% no Nordeste e 122% na Amazônia. O abate aumentou 9,5 vezes no Brasil, e 23,8 vezes em São Paulo, cuja expansão correspondeu a dois terços do aumento nacional. O abate cresce em todas as regiões do país, notadamente nas mais urbanizadas. Destaque-se a região Rio de Janeiro/Guanabara, que detendo menos de 5% do efetivo de aves, abatia, em 1969, cerca de 21% do total nacional e São Paulo, que detinha 21% do efetivo de aves e abatia, naquele mesmo ano, 58% do total nacional.

Como se vê, esta é mais uma forma de transferência inter-regional. Assinale-se, contudo, que, da mesma maneira como no caso do abate suíno, o que se transferiu foi a parte propriamente primária e expoliada da produção.

Resumindo a questão da transferência inter-regional, diria que só se transferiu parte da produção de bens que deixaram de oferecer atrativos maiores para o capital do pólo; quando possível, o capital do pólo "migrou" para desenvolver a mesma produção na periferia, a custos menores. Isto não deve ser entendido como o "abandono da produção agrícola pela expansão de funções produtivas urbanas". A agricultura do pólo continua a ser excedente campo para o capital ali dominante e penso que o futuro ainda reserva extraordinário "espaço" a esse capital, tão logo nela se possa introduzir maior progresso técnico. Sua capitalização ainda se encontra em fase inicial, se comparada com a agricultura de países capitalistas mais desenvolvidos.

Aprofundemos agora o exame da hipótese da não estagnação agrícola regional, através da evolução de sua produção física. Analisaremos a evolução dos quatorze principais produtos da lavoura e da produção animal e de mais sete produtos (sendo seis da extrativa vegetal) cuja produção é mais tipicamente regionalizada. Dado que no tópico anterior analisei o período transcorrido entre as médias quinquenais de 1928-32, 1941-45 e 1959-63, limito-me neste ao período entre a média de 1959/63 e a de 1965/69, quando maturam as inversões da "industrialização pesada".

O panorama geral da agricultura brasileira no período acima assinalado foi bom. Para o Brasil, só o café e a erva-mate, que em 1969 representavam, juntos, 10% do valor bruto da produção agropecuária do país, tiveram redução em suas quantidades pro-

duzidas. Quase todos os produtos regionais (borracha, cacau, castanha do Pará, guaxima, juta, malva e lã), mais o algodão e o abate de bovinos, que somavam 18% daquele valor tiveram crescimento positivo, ligeiramente inferior à expansão média anual da população total, que foi de 2,9%. Arroz, batata-inglesa, cana, feijão e leite, representando 31% daquele valor, cresceram acima da expansão demográfica total e abaixo da expansão da população urbana, que foi de 5,1% anual; acima dessa taxa, cresceu a produção de banana, laranja, mandioca, milho, trigo, ovos e babaçu. Apenas São Paulo e Rio de Janeiro teriam tido desempenho inferior ao verificado para o conjunto do país.

Na região Norte, apenas os produtos regionais (borracha, castanha do Pará e fibras duras), representando 35% do valor da produção, tiveram crescimento inferior ao da população total. Quatro produtos cresceram acima do incremento demográfico total e outros sete (representando 54% daquele valor) cresceram acima do aumento da população urbana, que foi de 4,8% anual.

A região Nordeste apresentou um dos melhores desempenhos: algodão, cana, cacau e abate de bovinos (31% do valor da produção) cresceram acima do incremento demográfico total; dez outros produtos (66% do valor da produção) cresceram acima do incremento da população urbana, que foi de 4,1% anual; apenas o café (menos de 1% do valor da produção) teve comportamento negativo.

Minas Gerais apresentou redução de produção apenas no café e no feijão (que equivaliam a 11% do valor da produção); oito outros produtos (equivalendo a 57% daquele valor) cresceram acima do incremento da população total e três outros (batata-inglesa, cana e leite), representando 32% daquele valor, cresceram a ritmo superior ao da população urbana, que foi de 4,1% anual.

No Espírito Santo, o café decresceu, mas representava apenas 12% do valor da produção. A cana (3%) cresceu pouco abaixo do incremento demográfico; arroz, feijão, mandioca e milho (30%) cresceram acima do incremento demográfico total e outros seis produtos (55%) cresceram acima do incremento populacional urbano.

O Rio de Janeiro, que efetivamente vem transferindo algumas produções primárias para outras regiões, apresentou diminuição na produção de algodão, café, feijão, laranja e milho, que representavam 8% do valor da produção. Outros seis produtos (75% da-

quele valor), tiveram crescimento positivo, porém inferior ao da população total; apenas a produção de banana (8% do valor) aumentou acima do incremento populacional total e a de ovos (9% do valor) acima do ritmo da expansão da população urbana. Embora insignificante, a da Guanabara apresentou bom desempenho: cinco produtos (73% do valor da produção) cresceram a ritmo superior ao da expansão da população urbana; abate de bovinos e produção de ovos (27% do valor) apresentaram redução.

No Paraná, dez produtos (57% do valor da produção) cresceram acima do incremento da população urbana, que foi de 6,1% anual; a produção de ovos (2,5% do valor), acima da expansão da população total, cuja taxa foi de 4,5% anual; banana, café e erva-mate (40% do valor) tiveram suas produções reduzidas.

O Estado de Santa Catarina teve ótimo desempenho: cinco produtos (70% do valor da produção) cresceram acima da expansão demográfica total e três outros (16% daquele valor) aumentaram suas produções acima da taxa anual (5,5%) do incremento demográfico urbano. Cinco produtos (8% do valor) tiveram variação negativa em seus níveis de produção e somente dois (algodão e abate de bovinos), (6% daquele valor), tiveram incremento positivo porém inferior ao do aumento populacional.

O Rio Grande do Sul teve o melhor desempenho relativo: nenhum produto apresenta decréscimo; a laranja (1% do valor da produção) cresceu a ritmo inferior ao da população; batata-inglesa, cana, abate de bovinos e lã (13% do valor) crescem acima do aumento populacional total; outros nove (86% do valor) cresceram acima do aumento da população urbana, cuja taxa anual foi de 3,6%.

A região Centro-Oeste, uma das que mais cresceram, apresenta redução de produção apenas em café, cana e erva-mate (somente 3% do valor de sua produção). Seis produtos (26% do valor), embora tivessem aumentado a ritmo inferior ao da população total, não representam, contudo, aspecto depressivo, pois a taxa demográfica foi de 5,1% anual. Outros cinco produtos (67% do valor) cresceram a taxas maiores do que a da população total e pouco abaixo da urbana; o algodão (4% do valor) foi o único a crescer acima do incremento demográfico urbano.

Em São Paulo, dos produtos que diminuíram sua produção, e que representavam 54% do valor da produção, a queda mais signi-

ficativa foi a do café (—5,5% anual), seguida do algodão (—3,1% anual) e do feijão (—2,5% anual); a queda na produção de batata-inglesa e no abate de bovinos (ambas, de —0,7% anual) foi menos grave. Entre os que tiveram crescimento positivo, porém inferior ao incremento demográfico (3,3% anual), os casos mais graves foram arroz e trigo, os quais, juntamente com a produção de leite, representavam 15% do valor da produção. Contudo, essas quedas foram compensadas pelos aumentos verificados na produção de banana (3,9% anual), milho e ovos (ambos, à taxa anual de 5,1%) e da cana-de-açúcar (5,2% anual) — que representavam 26% do valor da produção —, cujo aumento superou o do crescimento da população total, e pela expansão da laranja (11,6% anual) e mandioca (5,7% anual), que juntas representavam 5% do valor da produção.

Resumindo, temos que lembrar mais uma vez que o cômputo da produção agrícola paulista é subestimado nos agregados nacionais correspondentes, seja nas contas da renda interna, seja nas séries estatísticas sobre os principais produtos agropecuários. Isso oculta a evolução de um importante segmento produtivo dessa agricultura, e, estatisticamente, força para baixo a taxa média de seu crescimento.

O comportamento depressivo de vários de seus produtos revela, no entanto, uma série de transformações se processando nessa agricultura. A primeira, é a da transferência de parte da pecuária extensiva, feita pelo próprio capital originado de São Paulo, para terras mais baratas e relativamente próximas, como é o caso da fronteira agrícola de Mato Grosso. Uma segunda é a expulsão, em direção à periferia, de atividades menos rentáveis ao capital, comumente desenvolvidas pela pequena e média propriedade. Com efeito, a pequena e a média propriedade agrícola remanescentes em São Paulo intensificaram sua capitalização, como única forma capaz de lhes preservar a existência¹³¹. Caso não se modernizassem, não teriam tido meios para sobreviver economicamente. Por isso, não mais poderiam dedicar-se a atividades pouco rentáveis, a menos que se procedesse a uma radical reformulação da política agrícola de crédito e de subsídios. Foi por isso, fundamentalmente,

(131) Consulte-se sobre o assunto, os citados trabalhos de Lopes (1977) e de Graziano da Silva (1980, especialmente o Cap. 2).

que se deu a transferência inter-regional de parte da produção de arroz não irrigado, do feijão e do milho comuns, do “porco-gordura”, etc. O confronto entre os censos de 1960 e de 1970 mostra claramente o aumento de incorporação de progresso técnico pelas pequenas e médias propriedades agrícolas de São Paulo, maior, em termos relativos, do que o verificado nas grandes. Mostra também a redução, em 10%, do número dos estabelecimentos com área de menos de 10 hectares e a redução, em 12%, de sua área total. Quer dizer, a maior parte dos que não puderam ampliar sua modernização e não puderam substituir algumas atividades por outras mais rentáveis encerraram suas atividades e suas terras foram incorporadas pelos estabelecimentos mais fortes e maiores ¹³².

Com objetivo de oferecer visão mais abrangente de longo prazo do desempenho da produção física dessa agricultura, incluí a tabela 25 que apresenta as taxas médias anuais de crescimento de vinte e dois principais produtos, calculadas entre as médias quinquenais de 1928-32 e de 1965-69. A fim de facilitar a leitura analítica dessa tabela substituí suas taxas percentuais do crescimento físico da produção pelos símbolos relativos “A, B, C ou D”: “A”, quando a taxa do crescimento da produção superar a do incremento demográfico urbano; “B”, quando for igual ou maior do que o incremento da população total, porém inferior ao da urbana; “C”, quando a taxa for positiva, porém inferior à da população total; “D”, quando a taxa de crescimento da produção for negativa ¹³³.

Dos produtos principais contemplados para a região norte, apenas o algodão teve desempenho negativo. Os de exportação — com predominância dos extrativos — tiveram crescimento positivo, porém inferior ao do incremento demográfico total. Contudo, cresceram acima do aumento populacional nove produtos, que em 1969 representavam 56,5% do valor da produção agropecuária da região.

A região Nordeste acusou redução apenas no café, que pesava menos de 1% no seu valor da produção. Algodão, cana-de-açúcar, cacau e abate de bovinos, (pouco mais de um terço daquele

(132) É evidente que parte dos pequenos estabelecimentos que desapareceram no cômputo do Censo foram transformados para outros fins, como lazer, urbanização, etc.

(133) Ver, no Apêndice Estatístico, as respectivas taxas.

valor), tiveram crescimento superior ao da população total; os outros onze produtos (60% daquele valor) cresceram acima da expansão da população urbana nordestina, que foi de 4,1% anual.

Em Minas Gerais o desempenho foi igualmente bom. Apenas o café (5% do valor da produção) teve redução; o milho (11% do valor) aumentou positivamente, mas o ritmo inferior ao do incremento demográfico. Três produtos (21% do valor da produção) cresceram mais que a população total e pouco menos do que a urbana; finalmente, onze outros (63% do valor) cresceram a ritmo superior ao do incremento demográfico urbano, que foi de 4,2% anual.

Também no Estado do Espírito Santo, apenas o café apresenta resultado negativo. Cana, milho e cacau, representando 17% do valor da produção cresceram acima do incremento da população total e outros nove produtos (mais de dois terços daquele valor), cresceram acima do ritmo do aumento da população urbana, que foi de 5,0% anual.

O Estado do Rio de Janeiro efetivamente vem transferindo parte de suas atividades agrícolas para outras regiões. Tal é o caso do algodão, batata-inglesa, café, feijão, laranja e milho, que em 1969 representavam menos de 10% do valor de sua produção agropecuária, e que, no período em exame, apresentaram redução. Contudo, seus quatro principais produtos (banana, cana-de-açúcar, leite e abate de bovinos) (61% do valor da produção) cresceram acima do ritmo do aumento da população total; arroz e ovos (14% daquele valor) cresceram acima da taxa média anual de expansão da população urbana, que foi de 5,5%.

O Estado da Guanabara praticamente transferiu a maior parte de sua produção agropecuária para outras regiões. Digna de menção, resta citar a produção de leite e de ovos, que aumenta a ritmo superior ao da população urbana, mas que representavam reduzido peso no valor da produção. Afora os produtos da tabela 25, caberia lembrar a grande expansão do efetivo de aves e de seu abate, durante o período.

A expansão no Paraná foi exuberante. Dos produtos da tabela 25 nenhum apresenta redução; o milho (10% do valor da produção) e a banana, laranja, erva-mate e trigo (os quatro representando 4% do valor da produção) foram os únicos a apresentarem crescimento inferior ao da população total. Contudo, a taxa de incre-

mento demográfico foi de 5,7% anual e as taxas de crescimento da produção do milho (5,2%) e do trigo (5,3%) estiveram próximas a ela. Dois outros (batata-inglesa e mandioca, representando 5% do valor da produção) cresceram a ritmo superior ao da população total, e pouco abaixo da urbana; acima desta, situaram-se os demais, representando 75% do valor da produção agropecuária.

Em Santa Catarina, a expansão foi também notável: apenas o café, de peso insignificante no valor da produção, teve redução; laranja e erva-mate (pouco mais de 1% daquele valor) foram os únicos que cresceram a ritmo inferior ao da população total; acima desta, e pouco abaixo do ritmo do incremento da população urbana, situaram-se a banana, milho, leite e abate de bovinos (37% do valor da produção). Os demais produtos da tabela 25 (cerca de 60% do valor da produção) tiveram aumentos superiores ao da população urbana, cuja taxa no período foi de 5,3%.

O Rio Grande do Sul, cuja participação na renda interna agrícola do país pouco oscila, apresentou excelente desempenho. Nenhum dos produtos assinalados na tabela 25 apresentou diminuição de produção. Apenas cinco, representando pouco mais de um quarto do valor de sua produção agropecuária, tiveram taxas de crescimento que não alcançaram a da expansão da população total; outros (também cerca de um quarto do valor da produção) cresceram a ritmo superior ao do incremento da população total, que foi de 2,3% anual. Os demais (cerca de 50% do valor da produção), entre os quais se destacaram o arroz, a soja (que não figura na Tabela 25) e o trigo, ultrapassaram o crescimento da população urbana (4,1% anual).

Na região Centro-Oeste apenas um produto (erva-mate, de peso insignificante no valor da produção) apresenta diminuição. Quatro outros (12% do valor da produção) apresentam taxas positivas, porém inferiores às do aumento demográfico total; feijão, abate de bovinos e leite (29% do valor da produção) cresceram a ritmo maior do que o da população total, mas inferior ao da urbana. Os demais (mais da metade do valor da produção) cresceram mais que a população urbana. Considerando-se que esta aumentou à taxa anual de 7,3% e a população total à de 4,6% e, ainda, se levarmos em conta o vazio demográfico dessa região, a expansão da produção foi bastante alta.

Vejamos, por último, o caso de São Paulo. Café e feijão, re-

TABELA 25

Agropecuária e extrativa vegetal. Confronto relativo entre o incremento físico dos principais produtos e o demográfico entre 1928/32 e 1965/69 a/ (índices qualitativos: A, B, C e D) b/

Regiões	Taxas médias anuais de crescimento da produção: (%)		Principais produtos mais tipicamente (ou concentradamente) nacionais c/																				
	Total	Urbana	Algodão	Arroz	Bat. Ingl.	Caná-de-açúcar	Leante	Mandioca	Milho	Abate de Bov.	Leite	Ovos de gal.											
N	2,8	4,6	D	B	B	C	A	C	C	A	B	B	A										
NE	2,2	4,1	B	A	A	D	B	A	A	A	B	B	A										
MA/PI	2,7	4,7	C	A	A	A	A	A	A	B	B	A	A										
PE	2,1	4,2	C	A	A	D	B	A	B	C	B	A	A										
BA	2,1	3,9	A	A	A	D	C	A	B	A	B	A	A										
Damais	2,0	4,0	B	A	A	D	B	A	A	A	C	B	A										
MG	1,7	4,2	A	A	A	D	B	A	A	C	B	B	A										
ES	3,1	5,0	A	A	A	D	B	A	A	C	B	B	A										
RJ	3,1	5,5	A	A	A	D	B	A	A	C	B	B	A										
GB	2,8	3,4	D	A	B	D	B	D	C	D	B	B	B										
SP	3,0	5,0	A	C	C	B	D	A	D	C	A	A	A										
PR	5,7	7,1	A	C	B	A	D	A	C	B	C	C	A										
SC	2,8	5,3	A	B	A	D	A	A	C	B	A	B	A										
RS	2,3	4,1	A	A	B	C	C	B	A	C	B	B	B										
C.O.	4,6	7,3	A	A	C	C	B	A	C	B	A	B	A										
Brasil	2,7	4,6	A	A	A	B	D	B	B	A	C	C	A										

a/ população: 1939 e 1970; banana, cana e laranja: base é 1931/32, abate de bovinos, leite e ovos: base é 1939; efetivo do rebanho suíno período entre 1939 e 1970

b/ índices: quando a taxa do crescimento físico do produto for igual ou maior do que a da população urbana: A; idem à da população total: B; quando for positiva, porém menor do que a da população total: C; quando for negativa: D. O sinal — quer dizer produção inexistente, não registrada ou de volume pouco significativo.

c/ Somente foram assinalados produtos mais significativos quanto ao valor da produção nacional e regional. Os extrativos assinalados representam 75% do valor da extração vegetal do país.

Fonte: Ideias brutos) Censos Demográficos e Agrícolas e Anuário Estatístico do Brasil (vários anos). Para as porcentagens dos principais produtos ver Tabelas 44 e 45.

presentando, o primeiro, 15,4% e o segundo 2,0% do valor da produção, foram os que apresentaram decréscimo. Dos dois, apenas o feijão significou uma transferência inter-regional de produção primária. Seis outros produtos (pouco menos de um terço daquele valor) tiveram crescimento positivo, porém inferior ao da população total, cuja taxa anual foi 3,0%; contudo, suas taxas médias anuais de crescimento se situaram próximos a 2%. Outros dois (4% do valor) cresceram acima do ritmo de expansão da população total e pouco abaixo da urbana. Os demais perfazendo cerca de 45% do valor da produção, cresceram a ritmo superior ao do incremento da população urbana, cuja taxa anual foi de 5,0%.

Resumindo, ainda que alguns produtos, em algumas regiões, tenham reduzido seus níveis de produção, isto não significa a ocorrência de estagnação da produção de quaisquer das regiões¹⁸⁴. Transferências inter-regionais, principalmente de São Paulo, Rio de Janeiro e Guanabara, para outras regiões, ocorreram, mas nada nos assegura de que algumas dessas atividades, se possíveis de maior incorporação de progresso técnico, não possam retornar, principalmente à agricultura paulista.

A questão se torna mais complexa quando pensamos na necessidade de expansão da área de lavouras e na de aumento do rendimento físico do solo. A estrutura fundiária e a manutenção de grandes áreas aptas que permanecem inexploradas, aguardando maior valorização, constituem sérias barreiras para essa expansão em vários estados do país, notadamente em termos de solos de boa qualidade e que podem ser utilizados sob manejo tradicional, menos capitalizado. O aumento da disponibilidade de solos, inclusive com a utilização de solos de menor qualidade, somente seria possível — mantida a restrição artificial da oferta de terras — com

(134) A situação ao nível da América Latina não é muito distinta: entre 1950 e 1975, a participação da agricultura na formação da renda tem caído, de 20% para 13%; a população rural caiu de 54% para 38% da população total; sua participação no valor das exportações totais caiu de 62% para 40%; a produção cresceu à taxa média anual de 3,2%, ligeiramente acima do crescimento demográfico. O consumo de fertilizantes inorgânicos aumentou dezoito vezes, o uso de tratores, sete vezes e a área irrigada duplicou. A despeito disso, em 1970, 62% da população rural e 26% da urbana, segundo a CEPAL, encontravam-se em estado de pobreza. As informações acima foram obtidas do artigo de Gomes e Peres (1979).

o uso de manejo mais modernizado, que implica em maior intensificação de uso de progresso técnico ¹³⁵.

Esta intensificação, também necessária para a melhoria do rendimento físico do solo, esbarra com outro obstáculo: o dos preços agrícolas e o do elevado grau de captação de excedente agrícola que a intermediação comercial e financeira pratica ¹³⁶. A questão do preço é complexa: tanto pela estrutura dos custos das indústrias utilitárias de matérias-primas agrícolas, quanto pelo nível do custo de vida e estrutura da distribuição da renda e, ainda, pelas limitações impostas pelo mercado internacional. Ela poderia ser em grande parte contornada, via política de subsídios agrícolas. Contudo, a experiência dos últimos anos tem mostrado que o crédito subsidiado tem sido dado quase exclusivamente ao grande proprietário e em, parte, este desvia frações desse crédito para especulação com terras ou no mercado de capitais. Assim, a política de crédito agrícola deveria sofrer profundas alterações.

A diminuição do excedente capturado pela intermediação só seria possível através de firme intervenção do Estado sobre a “sagrada e livre iniciativa particular”... , algo que, evidentemente, constitui “intransponível” problema político neste país.

Não é por outra razão que a intensificação de progresso técnico só tem se manifestado de forma mais acentuada na agricultura do sul do país, notadamente em São Paulo, porém restringida a determinados produtos: os de tipo “nobre”, que atingem elevados preços e que são maiormente consumidos pelas camadas de média e altas rendas; os exportáveis de lavouras temporárias, que, em determinadas circunstâncias, se beneficiam de grandes altas de preços no mercado internacional; os produtos para os quais a organização cooperativa teve sucesso e contornou o problema da intermediação comercial e financeira; os casos em que a intensificação de progresso técnico deu-se através do controle de grandes empresas — algumas multinacionais —, como por exemplo, na produção de

(135) Sobre a questão da necessidade de terras para a produção de alimentos, principalmente para a agricultura de pequenos produtores, ver: Ministério da Agricultura - IPEA (1979); sobre a questão dos solos e do tipo de manejo, ver: Dias (1978) e Szmrecsányi (1978).

(136) Sobre a questão dos preços e dos diferenciais entre os preços ao produtor e os do atacado, ver a coletânea editada por Mauro de Rezende Lopes (1978), especialmente o artigo de Roger Fox (1978).

aves e de ovos. Este caso, aliás, é muito peculiar. Essas empresas fornecem e financiam as aves poedeiras e os pintos, medicamentos e os serviços de assistência técnica e veterinária, que são debitados na conta do pequeno (e “independente”) produtor; quando a produção é entregue à empresa, “dado o preço do produto” que é por ela fixado, o produtor recebe a diferença. No fundo, não passa de um assalariado disfarçado em produtor independente. Tem a ilusão de receber um “lucro”, quando na verdade recebe um pagamento por serviços prestados e pela utilização de parte de sua terra.

Em síntese, a questão agrária brasileira deverá passar, urgentemente, por profundo exame, a fim de que se possa diagnosticá-la e formular uma verdadeira política agrária para o país. Se não o fizermos, esses problemas tenderão a se agravar ainda mais, com sensíveis reflexos negativos na problemática regional.

— os determinantes da emigração

Pelos motivos já expostos, os fluxos migratórios serão aqui referidos aos anos censitários de 1950 e 1970.

O fluxo acumulado de migrantes inter-regionais do país, em 1970, equivalia a 12,8% da população, bem acima, portanto, dos 8,2% em 1950. Neste ano, totalizava 4,3 milhões de pessoas, das quais os nordestinos (exclusive os maranhenses) perfaziam 1,1 e os mineiros 1,3 milhões. Em 1970, compreendia 11,9 milhões de pessoas, das quais os nordestinos (exclusive os maranhenses) perfaziam 3,9 e os mineiros 3,2 milhões. Esse fluxo praticamente triplica, no mesmo período em que se dá o maior avanço na industrialização brasileira e em que a agricultura acelera seu crescimento e incorpora mais progresso técnico.

Não apenas nordestinos e mineiros o engrossaram. Até 1950, 507 mil paulistas haviam emigrado; em 1970 esse número subiu para 1.269 mil emigrantes. Os paranaenses passavam de 71 mil para 336 mil; os catarinenses, de 119 mil para 439 mil; os gaúchos, de 206 mil para 696 mil; até mesmo os maranhenses, de região de fronteira agrícola em expansão, aumentavam suas saídas, de 100 mil para 263 mil emigrantes. A participação de nordestinos (exclusive maranhenses) no total do fluxo de saída aumentava de 26% para 33%; pouco baixava a de mineiros (de 30% para 27%) e a de paulistas (de 12% para 11%). O estado mais desenvolvido

do país continuava a ter o segundo lugar entre os estados expulsadores, a despeito de, paradoxalmente, continuar a ser o maior estado receptor de imigrantes.

A tabela 26 sintetiza esse movimento e mostra seu agravamento. Embora permanecesse em cinco o número de regiões expulsadoras líquidas, seus coeficientes líquidos de expulsão haviam subido: no Nordeste (exclusive o Maranhão), de 6,0% para 14,4%; em Minas Gerais, de 13,8% para 24,5%; no Espírito Santo, de 4,0% para 10,4%; no Rio Grande do Sul, de 3,9% para 8,9%. Santa Catarina, que tinha coeficiente positivo de 2,1% passava a tê-lo negativo, de 4,5%. No Rio de Janeiro, a mudança de sinal do coeficiente não ocorreu por diminuição do fluxo de saídas mas sim por um grande aumento de entradas. Com efeito, seu fluxo de entrada passa de 365 mil para 1.253 mil pessoas dele participando 308 mil nordestinos, 354 mil mineiros e 381 mil guanabarininos, estes últimos, certamente pressionados pelo elevado custo de moradia e de vida da cidade do Rio de Janeiro.

O agravamento do processo se manifestava também pela aparente diminuição da capacidade receptora de algumas regiões, como Maranhão e Guanabara. A primeira, constituindo uma das áreas de fronteira agrícola em expansão, já denunciava o agravamento de seu problema fundiário: embora em 1970 o fluxo de entrada mostrasse acréscimo de 260 mil pessoas, o de saída mostrava um acréscimo de 160 mil pessoas. Na Guanabara, região urbana, enquanto o fluxo de entradas havia crescido em 67%, o de saída aumentara em 145%. Em termos de regiões de fronteira agrícola, era o Paraná, sem qualquer dúvida, o principal receptor, lá entrando 1.808 mil novos imigrantes, enquanto expulsava mais 265 mil. A outra constituída por Goiás e Mato Grosso, recebia 877 mil novos imigrantes mas sua expulsão já crescia, passando de um fluxo acumulado de 58 mil emigrantes em 1950, para 237 mil emigrantes em 1970. São Paulo continuaria a liderar o recebimento migratório nacional: entraram no período 2.122 mil imigrantes e dele saíram 763 mil novos emigrantes. Acrescente-se a esses dados a mudança da capital federal para Brasília, que promove imigração, até 1970, de 414 mil pessoas.

Considerando apenas a variação entre os fluxos acumulados de 1950 e de 1970, o Paraná deteve o primeiro lugar como receptor líquido (acréscimo de entradas menos acréscimo de saídas) com o

TABELA 26

MIGRAÇÕES INTER-REGIONAIS ^a
 Relação entre os Fluxos Acumulados e a População (%)

REGIÕES	1910			1950			1970		
	ENTRADA	SAÍDA	SALDO	ENTRADA	SAÍDA	SALDO	ENTRADA	SAÍDA	SALDO
N	8,3	3,0	5,3	7,1	3,0	4,1	6,2	3,4	2,8
MA	10,6	6,2	4,4	10,1	6,3	3,8	14,0	8,7	5,3
NE ^b	0,6	5,8	-5,2	0,6	6,6	-6,0	0,9	15,3	-14,4
MG	2,9	11,5	-8,6	2,7	16,5	-13,8	3,3	27,8	-24,5
ES	14,1	7,8	6,3	10,7	14,7	-4,0	14,1	24,5	-10,4
RJ	10,9	23,3	-12,4	15,9	21,8	-5,9	26,4	13,5	12,9
GB	35,9	4,6	31,3	39,2	5,9	33,3	36,7	11,5	25,2
SP	10,1	3,2	6,9	11,6	5,5	6,1	17,9	7,1	10,8
PR	17,3	5,0	12,3	31,1	3,3	27,8	35,6	4,8	30,8
SC	9,1	5,2	3,9	9,7	7,6	2,1	10,6	15,1	-4,5
RS	1,1	3,9	-2,8	1,0	4,9	-3,9	1,5	10,4	-8,9
MT + GO	16,9	3,1	13,8	19,8	3,3	16,5	26,9	5,2	21,7

Fonte: (dados brutos) — IBGE — Censos Demográficos

(a) Conceito: local de nascimento e residência à data do Censo.

(b) NE, nesta tabela, representa o total do Piauí e Bahia.

total positivo de 1.543 mil imigrantes e São Paulo, o segundo, com a entrada adicional líquida de 1.359 mil imigrantes. Cabe notar que os mesmos cálculos, feitos para duas economias tão distintas, como a da região de fronteira agrícola de Goiás-Mato Grosso e a do Rio de Janeiro, mostram variações positivas líquidas, muito próximas em ambas, de 798 mil pessoas, a primeira, e de 747 mil pessoas, a segunda.

Não há por que deter-se no exame dos fatores de atração dos fluxos migratórios inter-regionais, dado que o assunto já foi bastante tratado por vários autores. Caberia tão-somente lembrar que entre os principais estão: a consolidação da fronteira agrícola paranaense, e a abertura das fronteiras agrícolas do Maranhão e da região Goiás-Mato Grosso, que teriam absorvido cerca de 40% do acréscimo do fluxo migratório. São Paulo, Rio de Janeiro e Guanabara, regiões predominantemente urbanas, foram responsáveis por 47% daquele acréscimo, graças à expansão industrial ocorrida na área e, principalmente, à do terciário e da construção civil.

As informações censitárias não nos permitem avaliar as quantidades exatas de migrantes, segundo sua origem e destino rural e/ou urbano. A pergunta censitária, quando especifica essa condição (rural ou urbana) diz respeito ao último local de moradia, e, portanto, figuram como migrantes "urbano-urbano", muitas pessoas que na verdade deixaram a zona rural e apenas transitaram durante algum tempo (digamos um ano) em zonas urbanas distintas de sua atual moradia. Assim, as migrações "urbano-urbano" são bastante sobrestimadas pelo censo. Em que pese isso, as estimativas censitárias mostram que em 1970 o Nordeste (exclusive o Maranhão e o Piauí), Minas Gerais, Espírito Santo, Santa Catarina e Rio Grande do Sul apresentaram saldos líquidos migratórios inter-regionais negativos, *tanto no movimento rural quanto no movimento urbano*. Isto confere a essas regiões a qualidade de expulsoras de mão-de-obra, tanto por razões atinentes aos problemas fundiários quanto pela incapacidade de suas economias urbanas gerarem empregos em nível compatível com as necessidades da população ¹²⁷.

(137) Refiro-me às tabulações especiais do Censo de 1970, dos fluxos inter-regionais pelo conceito de local de residência. Ver o texto de Milton da Mata e outros (1973), às pgs 72-82, de onde extraí as informações acima.

A região Maranhão-Piauí teve saldo positivo no movimento rural, mas a debilidade de sua economia urbana fez com que seu saldo migratório inter-regional urbano fosse negativo. No oposto, São Paulo apresentava saldo negativo em seu movimento inter-regional rural e altamente positivo em seu movimento urbano. Essas duas regiões, aliás, eram as únicas que tiveram sinais contrários entre os movimentos rural e urbano. As demais regiões (Norte, Rio de Janeiro-Guanabara, Paraná e Centro-Oeste) tiveram saldos positivos tanto no movimento rural quanto no urbano.

No que se refere aos fatores de expulsão, persistiram os já apontados no tópico anterior, sendo que alguns foram agravados. As secas nordestinas, por exemplo, ocorreram mais vezes neste período (1951-1953, 1958, 1966 e 1970) e com grande intensidade, salvo a de 1966 que foi apenas parcial¹³⁸. A intensificação de progresso técnico, como se verá mais adiante, aumentou significativamente em várias regiões. O rendimento físico da terra, em muitas das principais culturas, continuou caindo. Por último, o problema de acesso à terra e os conflitos por sua posse aumentam bastante ao final do período de análise. Dada a especificidade destas questões e a amplitude de algumas delas, limitar-me-ei a examinar, ainda que parcialmente, o problema do rendimento físico da terra e o do progresso técnico, tendo em vista os limites deste trabalho.

Durante 1950-1970, o rendimento físico de várias lavouras, por hectare cultivado, continuou caindo. A série de produção física das principais culturas, nas principais regiões produtoras, é bastante esclarecedora (ver tabela 46 no apêndice estatístico). Dentre os onze principais produtos, calculadas as médias de 1948-50 e de 1968-70, dez deles apresentaram reduções e apenas a batata-inglesa elevou sua produção por área cultivada, nas principais regiões produtoras. A redução assinalada manifestou-se nos seguintes produtos e respectivas regiões, e nas percentagens assinaladas entre parênteses:

arroz: Minas Gerais (3); São Paulo (16); Paraná (17) e Centro-Oeste (23);

algodão: Nordeste (23) e Minas Gerais (10);

(138) Cf. o citado trabalho de Carvalho (1973), Capítulo 6.

cacau: Bahia (15) e Espírito Santo (37);
café: Pernambuco e Bahia (33); Espírito Santo (29) e Paraná (13);
cana-de-açúcar: Rio de Janeiro/Guanabara (9);
feijão: Nordeste (4); Minas Gerais (18) e São Paulo (15);
laranja: Nordeste (7); Minas Gerais (18) e Rio de Janeiro/Guanabara (12);
mandioca: Nordeste (1);
milho: Minas Gerais (2);
trigo: Santa Catarina (18).

Houve melhorias no rendimento físico, nas seguintes culturas:

algodão: São Paulo (114) e Paraná (97);
arroz: Maranhão/Piauí (5); demais estados do Nordeste (7) e Rio Grande do Sul (38);
batata-inglesa: Minas Gerais (54); São Paulo (70); Paraná (83) e Rio Grande do Sul (23);
café: São Paulo (9);
cana-de-açúcar: Nordeste e Minas Gerais (10), São Paulo (17) e Paraná (54);
feijão: Rio Grande do Sul (3);
laranja: São Paulo (31) e Rio Grande do Sul (16);
mandioca: Minas Gerais e São Paulo (4), Santa Catarina (36) e Rio Grande do Sul (8);
milho: São Paulo (30) e Paraná (31);
trigo: Paraná (8) e Rio Grande do Sul (40)

As onze culturas assinaladas utilizaram em 1969 cerca de 90% da área de lavouras do país e, portanto, os dados acima são bastante representativos. Comparada essa situação com a variação entre 1931-33 e 1948-58, houve melhoria, porém bastante localizada quando significativa. Tomadas as variações entre 1931-33 e 1968-70, as mais significativas foram as do arroz irrigado no Rio Grande do Sul, cujo rendimento aumentou de 106%; o algodão paulista (mais 70%) e o paranaense (mais 80%); a cana-de-açúcar em São Paulo (mais 38%) e no Paraná (mais 70%) e o milho em São Paulo (mais 33%) e no Paraná (mais 25%). Os demais casos de aumento, dentre as onze culturas aqui representadas, tiveram menor significação.

TABELA 27

Variações do rendimento físico e área cultivada

Rendimento Físico	entre 1948-50 e 1968-70		entre 1931-33 e 1968-70	
	entre 1948-50 e 1968-70 em 1000 Ha	%	entre 1931-33 e 1968-70 em 1000 Ha	%
aumento	9.684,4	32,6	8.759,5	29,5
manutenção	9.975,4	33,6	8.276,7	27,8
diminuição	10.060,0	33,8	12.683,6	42,7
	29.719,8	100,0	29.719,8	100,0

Fonte: Anuário Estatístico do Brasil, vários anos.

— a área cultivada se refere à média dos anos de 1968-70, salvo para o Nordeste em que usei os dados de 1967-69, devido à grande seca de 1970.

Confrontados os dados da tabela 27 com a situação em 1948-50 depreende-se o seguinte: entre 1931-33 e 1948-50, as culturas que apresentavam queda de rendimento físico ocupavam 10,4 milhões de hectares da área de 1948-50 e as que tiveram quedas entre 1948-50 e 1968-70 ocupavam 10,1 milhões de hectares da área de 1968-70. As que aumentaram, utilizavam 3,3 milhões de hectares no primeiro período e 9,7 milhões no segundo; as que no primeiro período se mantiveram praticamente constantes, ocupavam antes 2,2 milhões de hectares mas, as do período recente já ocupavam 10,0 milhões. A área das lavouras passa de cerca de 10 milhões de hectares em 1931-33 para cerca de 30 milhões em 1968-70, e dessa expansão, as culturas que tiveram quedas de rendimentos ocuparam mais 7 milhões de hectares ao final do período, em grande parte para compensar a queda do rendimento.

Do aumento da área cultivada entre 1950 e 1970, quando ela passa de 17 milhões de hectares para 34,4 milhões, as áreas de fronteira agrícola contribuíram com 6,9 milhões, dos quais o Paraná contribuiu com 3,6 milhões, o Centro-Oeste com 1,9 milhões e o Maranhão-Piauí com 1,4 milhões. Portanto, 60% do aumento da área cultivada ocorreu ainda dentro das fronteiras "internas" dos estabelecimentos rurais, destacando-se o Nordeste (exclusive o Maranhão e o Piauí) que contribuiu com 5,0 milhões de hectares dos 10,5 milhões representados por essa expansão. Este fato, se

por um lado é positivo, por outro, pode significar que a utilização de solos de boa qualidade no Nordeste já esteja próxima de seu limite, como tentam mostrar alguns autores ¹³⁹. Lembremos que no período 1930-1950, a participação da fronteira agrícola na expansão da área das lavouras foi de apenas 23%, contra os 40% do período 1950-1970. Essa expansão contribuiu para que o problema social do país não atingisse níveis insuportáveis, dado o agravamento de algumas das questões já levantadas. Contribuiu também para que os fluxos migratórios inter-regionais aumentassem significativamente, como já mostrei acima.

Contudo, cabe ressaltar que neste período mais recente, não foi apenas a expansão da área cultivada e da fronteira agrícola as únicas e maiores responsáveis pela expansão da produção agrícola do país. Como se verá em seguida, o aumento do uso de insumos modernos cresceu consideravelmente e contribuiu para que o problema da queda do rendimento físico não se agravasse ainda mais.

TABELA 28

Gastos efetuados pelos Estabelecimentos Agrícolas com adubos, fertilizantes, sementes, mudas, inseticidas e fungicidas, como porcentagem da despesa total.

%

Regiões	1940		1950		1970	
NO	2,1	(0,6)	0,9	(0,2)	5,4	(0,8)
NE	3,1	(10,5)	6,0	(11,9)	8,1	(8,9)
MG	2,5	(7,3)	4,7	(7,7)	9,7	(7,9)
SP	7,9	(54,3)	13,0	(52,1)	21,9	(37,3)
PR	4,2	(1,5)	4,7	(3,7)	19,5	(14,9)
RS	11,6	(20,0)	13,0	(19,3)	26,5	(22,5)
CO	1,3	(0,7)	1,0	(0,3)	6,6	(3,4)
Brasil	5,7	(100,0)	8,8	(100,0)	15,7	(100,0)

Fonte: Censos Agropecuários de 1940, 1950 e 1970.

() As porcentagens entre parênteses mostram a participação regional na despesa com esses itens.

(139) Cf. Dias (1978) e Szmrecsányi (1978).

A tabela 28 mostra o notável aumento dos gastos com “adubos, fertilizantes, sementes, mudas, inseticidas e fungicidas” como proporção da despesa total dos estabelecimentos rurais. Entre 1950 e 1970, esses gastos saltam de 13,0% para 21,9% em São Paulo, de 4,7% para 19,5% no Paraná e de 13,0% para 26,5% no Rio Grande do Sul; a média brasileira passava de 8,2% para 15,7% e todas as demais regiões encontravam-se abaixo destas médias. Contudo, ela também cresce no Nordeste (de 6,0% para 8,1%) em Minas Gerais (atinge 9,7%) e na região Centro-Oeste.

O consumo de fertilizantes no país cresce, entre 1950 e 1970 — em termos de 1.000 toneladas de elementos nobres de 14 para 276, no caso do nitrogênio, de 50 para 396, no do fosfato e de 24 para 307 no do potássio. Embora esse crescimento tenha sido alto em todas as regiões, a participação do Norte e Nordeste, juntos, manteve-se em torno de pouco menos de 10% do total nacional, se bem que participem com pouco mais de 25% da renda interna agrícola do país ¹⁴⁰.

Enquanto aumentava o uso desses elementos que elevam a produtividade da terra, evitando o agravamento do problema da fertilidade e, portanto, dos fluxos migratórios, crescia também o uso de equipamentos agrícolas, que elevam a produtividade do homem, e, assim, expulsam mão-de-obra agrícola. Com efeito, aumenta consideravelmente o uso de tratores (de 8 mil para 157 mil unidades) e de arados (de 714 mil para 1879 mil unidades), além de outros equipamentos.

Dessa forma, a relação “1.000 hectares de lavouras e pastagens/trator” que era, para o país, de 15,3 em 1950, cai para 1,2 em 1970; já era baixa em São Paulo (2,9) e cai ainda mais (0,2); no Rio Grande do Sul, passa de 7,6 para 0,5 e no Paraná, de 12,9 para 0,5. Também baixava em Minas Gerais (34,0 para 3,6) e no Nordeste (50,6 para 6,2) e caía fortemente no Centro-Oeste, de 264,1 para 6,0. (Ver tabela 29)

O uso de arado também crescia significativamente. A relação “1.000 hectares de lavouras e pastagens/arado” diminui de 0,05 para 0,04 em São Paulo, de 0,04 para 0,03 no Rio Grande do Sul e de 0,12 para 0,03 no Paraná. Enquanto a média brasileira

(140) Dados extraídos de Paiva, Schattan e Trench de Freitas (1973), pgs. 68-74.

baixava de 0,18 para 0,10, em Minas Gerais caía de 0,35 para 0,21 e no Nordeste, de 1,57 para 0,30 e a queda maior era a do Centro-Oeste, de 11,88 para 0,92.

TABELA 29

Grau de maquinização: relação entre área utilizada com lavouras e pastagens e uso de tratores e de arados. ^a

Regiões	1000 Hectares/trator			1000 Hectares/arado		
	1940	1950	1970	1940	1950	1970
NE	75,1	50,6	6,2	2,21	1,57	0,30
MG	85,3	34,0	3,6	0,44	0,35	0,21
SP	7,6	2,9	0,2	0,06	0,05	0,04
PR	43,2	12,9	0,5	0,14	0,12	0,03
RS	14,4	7,6	0,5	0,07	0,04	0,03
CO	1,037,7	264,1	6,0	27,26	11,88	0,92
Brasil	31,7	15,3	1,2	0,21	0,18	0,10

FONTE: Censos Agropecuários — IBGE.

a/ Somente área cultivada com lavouras e utilizadas com pastagens naturais e artificiais. Inclui todos os tipos de tratores e arados.

Em que pese todas as regiões terem aumentado o uso de tratores e de arados, o Norte e o Nordeste continuaram com pequena participação no total nacional. Em tratores, passam, juntos, de 6,1% para 4,6% e em arados, de 2,1% para 6,9%.

Em síntese, as relações técnicas de produção vigentes ao final da década de 1960 estariam qualitativamente mais próximas à situação hipotética que formulei na tabela 22 do tópico anterior, quando, via utilização maior de progresso técnico e de grande expansão da área cultivada, a agricultura consegue expandir consideravelmente a produção total, elevando um pouco a produtividade da terra e aumentando mais a do trabalho. O resultado final é que, ainda que se expanda o emprego pela grande expansão da área

cultivada — a relação “homem/área” diminui consideravelmente, ampliando em muito os fluxos migratórios, como efetivamente ocorreu.

Penso que a problemática da agricultura brasileira adquire hoje contornos mais complexos e mais graves do que em 1970. Ela requer, antes de tudo, profundo diagnóstico e radical mudança em sua política econômica. Creio que se a sociedade brasileira não enfrentar rapidamente a questão, como ela está a exigir, não só intensificaremos nossos problemas econômicos, mas, principalmente, os políticos e os sociais. A questão urbana, obviamente fruto da questão agrária — continuará sem solução, cada vez mais complexa.

CONCLUSÕES

Ao final da década de 1950, a concentração de grande parte dos investimentos do Programa de Metas em São Paulo e a grande seca nordestina de 1958 contribuíram fortemente para a tomada de consciência dos desequilíbrios regionais da economia brasileira. A questão regional passou a ser tema de destaque no cenário político nacional e foi objeto de uma específica política econômica.

Essa política de desenvolvimento regional, inicialmente formulada para o Nordeste, postulava criar um “centro autônomo” de industrialização, substitutiva de importações regionais e uma reestruturação agrária naquela região. Tinha como objetivo central o combate à miséria e ao desemprego regionais.

A política de reformulação agrária não teria sucesso, face ao controle político da classe dominante local, principalmente após a instituição do governo autoritário, em 1964. A de industrialização, por “substituição regional de importações”, não se dava conta, naquele momento, de que o processo de industrialização do país já dera seus passos fundamentais em São Paulo, e, portanto, “ver-daria caminhos já percorridos” à periferia nacional.

Mais ainda, não se dava conta, também, de que a etapa de instituição da industrialização pesada no País se fizera de forma fortemente oligopolizada, com grande predominância do capital estrangeiro: portanto, o processo de acumulação de capital na indústria tinha agora determinantes maiores que não se submeteriam a uma política de interesses especificamente regionais.

Essa política de “substituição regional de importações” cometeria ainda o equívoco teórico de transpor, para os marcos regionais de uma nação, os postulados Cepalinos do modelo de industrialização substitutiva de importações, idealizado para as relações internacionais entre os países “periféricos” e os “centrais”. Minimamente, a inexistência de fronteiras políticas e alfandegárias inter-regionais criaria fortes obstáculos à consecução daquela política.

Decorridos pouco mais de 20 anos da instituição da política de desenvolvimento regional, e a despeito das significativas mudanças que os novos investimentos fortemente subsidiados proporcionaram à estrutura industrial periférica, constatou-se, embora tardiamente, que não se atingira seus maiores objetivos: o problema da miséria, e o do desemprego, aberto ou disfarçado.

A perplexidade e a angústia de muitos, diante da miséria e do desemprego periféricos e o pequeno número de pesquisas mais profundas que pudessem desnudar um pouco mais a questão, facilitaram a proliferação de esdrúxulas teses, como a de que havia estagnação econômica na periferia; a de que há um “imperialismo paulista sanguessuga” que transfere recursos da periferia para o pólo, responsável em última instância pelo atraso periférico; a de que a solução para os males do restante do País é a imediata implementação de uma política de descentralização industrial; e, até mesmo, surgiram mais recentemente aficcionados da “solução” pela separação política da periferia, em relação à Nação.

Dados os rumos tomados por nossa história, não há porque discutir a tese separatista. A de descentralização industrial poderia ser examinada, caso seus formuladores tivessem tido efetivamente a intenção clara de combater os males urbanos dos grandes centros. O que se vê contudo, tanto na “interiorização” do investimento industrial no estado de São Paulo, quanto nas novas inversões industriais na periferia nacional, é uma repetição espacialmente descentralizada de muitos daqueles problemas. Por exemplo, nunca se poluiu tanto, neste País, como após a instituição da política de incentivos fiscais regionais. O que se descentraliza, também, é a fumaça; o transporte caro, moroso e ineficiente; é a educação insuficiente e paga; é a carência de serviços médico-hospitalares; é a carência habitacional popular; a violência urbana, etc.

A problemática dos desequilíbrios regionais do país decorreu,

em última instância, do próprio processo histórico de desenvolvimento de cada região. Após a "crise de 29" esses desequilíbrios seriam acentuados, por força dos diferenciais de ritmos de crescimento entre a economia de São Paulo e as demais regiões, estas agravadas pela debilidade de desenvolvimento de relações capitalistas de produção.

Esse agravamento surge, embrionariamente, na década de 1920, quando os estados cafeeiros expandem suas exportações ao passo que o resto do país passava por marasmo exportador. Aquele auge exportador possibilitou, notadamente para São Paulo, considerável diversificação e ampliação da capacidade produtiva industrial, muito à frente dos demais estados, mas também do seu mercado específico. Portanto, ao final dessa década a economia passava por duas crises de sobreinversão: a industrial, que se manifestava principalmente em São Paulo, e a cafeeira. Dada a maior dimensão do problema cafeeiro, o Estado teve que enfrentá-lo, atendendo, "por efeitos derivados", também ao problema industrial.

Nesse sentido, a "crise de 29" constitui o momento de ruptura do antigo padrão de acumulação "primário-exportador". O Estado brasileiro, gradativamente, tomaria consciência dessa problemática, não se atendo, exclusivamente, à defesa do setor cafeeiro. Através do gasto e do financiamento público, o Estado, precocemente, instituiria uma vigorosa política anticíclica, com o que rapidamente a economia se recuperava.

O grave problema cambial decorrente da crise cafeeira implicou em drástico corte das importações, com o que o mercado interno se tornou cativo à indústria nacional. Mas, para que essa indústria previamente instalada pudesse engendrar um efetivo *processo de industrialização*, tornava-se necessário o rompimento de algumas barreiras que entravavam a integração do mercado nacional.

A crise constituiu o primeiro passo para esse rompimento, ao restringir o abastecimento externo, forçando, já nesse momento, a marcha para a integração. Em segundo lugar, a existência de impostos interestaduais — verdadeiras barreiras ao livre trânsito de mercadorias no interior do país — seria paulatinamente eliminada pelo Estado. Por último, o governo, já no início da década de 1940, amplia sobremodo a construção rodoviária.

Portanto, a política de recuperação e as diretrizes que se seguem nos anos 30 permitiriam a vazão da capacidade ociosa indus-

rial previamente acumulada em São Paulo e também na periferia. Forçou a ampliação da complementaridade agrícola e industrial inter-regional face ao corte das importações e às exigências da expansão subsequente à crise. Criou ainda condições mínimas que permitiram o surgimento de economias de escalas para implantação de algumas indústrias básicas, como as de cimento e aço. Esse processo de integração do mercado nacional apresenta duas etapas. Uma, que vai da crise de 29 até fins da década de 1950, sob o comando do capital industrial, principalmente do sediado em São Paulo, dominando o mercado nacional de mercadorias. Na segunda — que não exclui aquela primeira forma de dominação —, a partir da década de 1960, o comando daquele capital avança, estabelecendo os determinantes da acumulação de capital à escala nacional.

O processo de integração gerou três efeitos diferentes. Os de *bloqueio*, no sentido de que a periferia não pode repetir o processo histórico do desenvolvimento de São Paulo. Este efeito pode ser parcialmente contornado, via decisões macro-políticas de inversão, tomadas pelo governo federal. Os de *destruição*, que se manifestam através da concorrência que empreendimentos mais eficientes implantados pelo capital do pólo possam fazer aos similares periféricos, que operam com técnica obsoleta ou outro tipo de desvantagem concorrencial. Os de *estímulo*, que se manifestam através da ampliação do grau de complementaridade (agrícola e/ou industrial) inter-regional.

A análise do processo — de 1930 a 1970 — nos permite concluir que os efeitos de estímulo superaram largamente os de destruição.

Em síntese, a liderança do desenvolvimento capitalista em São Paulo, uma vez obtida (pré-1930), tendeu a acentuar-se, por razões que dizem respeito, antes de mais nada, à dinâmica do próprio pólo. Quer dizer: essa liderança pode ser entendida pela crescente capacidade de acumulação de capital em São Paulo, com marcante introdução de progresso técnico e diversificação de sua estrutura produtiva. Mais ainda: esse processo de concentração industrial obedeceu — conforme diz a boa doutrina — à fria lógica capitalista de localização industrial.

Entre as críticas que faço a certas afirmações sobre supostos efeitos nocivos desse processo, destaco duas. A primeira se refere

ao sistema cambial vigente entre 1947 e 1952 que teria proporcionado à indústria paulista, através das divisas geradas por exportações nordestinas para o exterior, à taxa cambial congelada, câmbio barato que subsidiou fortemente importações paulistas de bens de produção.

Ocorre que, entre 1947-1952 São Paulo só teve déficit comercial com o exterior, nos anos de 1951 e 1952. O resto do país ("Brasil exclusive São Paulo") na média dos anos 1947 a 1952, foi também deficitário e, portanto, não houve como "transferir" divisas baratas de uma para outra região... Ainda mais se considerarmos que seu déficit, no período, foi quatro vezes maior que o de São Paulo. Por outro lado, o maior confisco cambial se deu com o café, o que obviamente agravou muito mais a economia de São Paulo (e do Paraná) do que a do restante do país.

A segunda crítica se refere à questão da maior disseminação de efeitos positivos derivados da expansão do pólo, sobre distintas áreas do país. Efetivamente, os maiores impactos se dariam, preponderantemente, em áreas mais próximas ao pólo e mais receptivas a um processo de intensificação de maiores relações capitalistas de produção. Essas eram áreas vazias e mais próximas ao pólo: algumas regiões de São Paulo, o Paraná, o Triângulo Mineiro e parte do Centro-Oeste. Ou áreas próximas, já ocupadas, mas também capazes de receber maior intensificação capitalista, tanto no seu compartimento agrícola quanto no industrial, como em Minas Gerais, Rio de Janeiro, Guanabara, Santa Catarina e Rio Grande do Sul.

As áreas mais distantes e de mais antiga ocupação receberam menos estímulos — salvo os decorrentes de sua específica base de recursos naturais —, não só devido à maior distância de transportes mas também, e principalmente, pela maior dificuldade de penetração de maiores relações capitalistas de produção, como é o caso notório do Norte e Nordeste.

O processo de integração do mercado nacional implicou em profundas modificações no comércio exterior e inter-regional. Em 1928, das exportações totais de São Paulo, 37% dirigiram-se para o restante do país e 63% para o exterior; em 1968 essas cifras passaram a, respectivamente, 84% e 16%. O resto do país (exclusive vendas intra-regionais) em 1928 destinava 65% das suas exportações para o exterior e 35% para São Paulo, cifras que em

1968 passam a 45% e 55% respectivamente. Para o agregado "Brasil exclusive São Paulo", do total de suas exportações para o mercado nacional — exportações interestaduais mais as vendas para São Paulo — perfaziam 20%, em 1930, as dirigidas para o mercado paulista, cifra que sobe para 40% ao fim da década de 1960. O coeficiente das exportações de São Paulo para o resto do país em relação à renda interna de São Paulo passa de 18% em 1939 para 40% em 1968, e, no mesmo período, o respectivo coeficiente para o agregado "Brasil exclusive São Paulo" também duplicaria, passando de 4,9% para 9,7%.

Por outro lado, há que se destacar também as mudanças principais na estrutura da pauta do comércio inter-regional: o peso do item gêneros alimentícios cai ao longo desse período aumentando consideravelmente o das matérias-primas e produtos finais industrializados. Com isto, torna-se cada vez menos sustentável pensar o relacionamento comercial entre São Paulo e o resto do país, como no clássico modelo "centro periferia".

Como destaque dos capítulos III e IV vemos algumas conclusões específicas ao movimento de expansão industrial inter-regional. Durante o período 1930-1950, dadas as circunstâncias cambiais e de guerra, não se pode importar os bens de capital necessários ao reequipamento da indústria de bens de consumo. Com isto, embora o mercado nacional estivesse aberto à competição das indústrias regionais, não se aprofundaram os desníveis de produtividade entre as indústrias do "Sul", e as do "Nordeste". Após 1950, com a reabertura das importações reequipam-se as indústrias do "Sul", com o que a competitividade inter-regional passou a ser danosa para o Nordeste iniciando-se o processo de liquidação sistemática de antigas e tradicionais empresas obsoletas.

O processo de integração não gerou apenas esses efeitos destruidores. Os de complementaridade, mormente com bens intermediários (madeira, cimento, minerais, produtos químicos, etc.) ensejou considerável expansão da produção agrícola e industrial periférica. Instalada a indústria pesada, esses efeitos ensejariam considerável expansão também aos compartimentos produtores de bens de consumo durável e de capital.

Com a integração, a dinâmica da industrialização periférica passou a ter dois movimentos. O antigo, decorrente da manutenção das antigas atividades primárias exportadoras que continuavam a

imprimir efeitos dinâmicos sobre o compartimento industrial periférico, sobre sua produção terciária, e sobre a construção civil, via urbanização. O novo, determinado pelo movimento de acumulação do centro dominante nacional, que se manifesta através dos três efeitos já assinalados, atuantes no compartimento periférico urbano e rural. De ambos os movimentos se expande a urbanização a qual por sua vez reforça a própria expansão agrícola e industrial periférica.

Dessa dinâmica resultou importante expansão em todas as regiões do país, pondo abaixo as visões regionais estagnacionistas. Entre 1919 e 1970, enquanto a indústria de transformação de São Paulo crescia à taxa média anual de 8,4% o Norte fazia-o a 6,0%; o Nordeste, a 5%; Minas Gerais, a 7,6%; Rio Grande do Sul, a 6,1%; Centro-Oeste, a 8,8% e o Espírito Santo, a 7,2%. A agricultura crescia satisfatoriamente no período, principalmente após a crise de 1929-1933, quando os produtos basicamente destinados ao mercado interno tiveram crescimento de sua produção acima do ritmo de expansão da população, praticamente em todas as regiões do país.

Essa dinâmica evidenciaria ainda outro fato importante: à medida que avançava o processo de integração, as taxas de crescimento industrial regional também aceleravam.

As maiores taxas do crescimento industrial paulista ampliaram a concentração industrial de São Paulo; de 32% em 1919 saltava para 41% em 1939, e 49% em 1949. Em 1955/56, antes da implantação da indústria pesada, já detinha 52%, passando para 56% em 1959 e 58% em 1970, quando já se anunciava certa inflexão na concentração espacial industrial.

Essa concentração não se manifesta apenas no nível espacial: está embricada em forte oligopolização que se traduz pela presença quase absoluta em São Paulo dos quatro maiores estabelecimentos de cada segmento industrial. Manifesta-se inclusive a nível dos ramos: em 9 dos 21 ramos a indústria de São Paulo em 1970 concentrava mais de 2/3 da produção nacional e em 15 deles, mais de 50%. A concentração era menos significativa (madeira 19%, couros e peles 28% e fumo 36%) naqueles ramos que têm sua base mais vinculada à agropecuária regional.

Embora o restante do país tenha tido expansão industrial bastante acelerada, sua base industrial é ainda muito estreita com

fortes implicações negativas quanto aos aspectos de economias de escalas regionais e sobretudo, pela alta dependência que a indústria regional incentivada tem com São Paulo tanto no que se refere ao mercado para seus produtos quanto pela origem de seus insumos industriais. Contudo, a indústria periférica teve acentuada mudança estrutural, graças ao sistema de incentivos fiscais (federais e estaduais) e à sua base regional de recursos naturais. Ao contrário da acelerada expansão das indústrias de bens intermediários, e de bens de consumo durável e de capital, a de bens de consumo não durável foi a que menos cresceu na periferia; sua maior expansão ocorreu em São Paulo, onde conta com mais amplo mercado de massas e onde aqueles compartimentos pesados tiveram expansão ainda mais acelerada que no resto do Brasil.

A estrutura industrial brasileira sofreu importantes transformações como se pode ver abaixo:

	Bens de Consumo Não Durável		Bens Intermediários		Bens de Capital e de Consumo Durável	
	1939	1970	1939	1970	1939	1970
São Paulo	62	37	26	34	12	29
Brasil exclusivo SP	71	45	26	42	3	13
Nordeste	90	59	10	35	0	6

Essa expansão industrial provocou importantes modificações nos níveis de produtividade, do salário-produto e na geração e apropriação do excedente. Durante a década de 1930, face à restrição cambial, o nível da produtividade praticamente não se alterou, salvo onde ocorriam implantações de setores novos e mais complexos como era o caso da siderurgia e metalurgia em Minas Gerais ou a de cimento, metalurgia e química em São Paulo. A manutenção do maior atraso do Nordeste fez com que, já em 1939, sua produtividade média industrial equivalesse a apenas 60% da nacional.

Na década de 1939/1949 a produtividade média se eleva um pouco mais, novamente face à implantação de novos compartimentos industriais que aprofundavam um pouco mais a mudança da estrutura produtiva. Contudo, dado o maior avanço industrial

de São Paulo, sua produtividade média industrial em 1949 situa-se 37% acima da média do país. É alta a taxa de ocupação de mão-de-obra durante o período 1919/1939, tanto porque a expansão industrial é elevada quanto pela escassa modernização feita na década de 1930. Na década de 1930 o efeito da crise foi perverso sobre os salários que são contidos ou até reduzidos. Com a notável expansão do período 1939/1949 e a implantação de setores novos e mais complexos, ocorreria uma elevação dos níveis de salários. Adicione-se a isso a instituição do salário mínimo a partir de 1940. Essa foi a década em que a disputa "salários/lucros" foi mais benéfica aos trabalhadores do que em qualquer outra de nossa industrialização.

As modificações na produtividade e no salário-produto permitiram que a geração e apropriação do excedente subisse acentuadamente na década de 1930 e crescesse moderadamente no período 1939/1949, quando a relação salários de operários/VTI sobe e a taxa de exploração (excedente/salários de operários) sofre reduzida queda. Este movimento se manifestou de forma semelhante em praticamente todas as regiões do país.

Foi mais lenta a expansão do emprego durante 1949/1959, devido aos seguintes fatos: a) modernização dos setores tradicionais; b) encerramento de atividades de estabelecimentos tradicionais obsoletos, mormente na periferia; c) a implantação da indústria pesada se faz com moderna tecnologia e, na verdade, gerava maiores empregos no setor terciário do que na indústria. No período 1959/1970, a realização de grandes investimentos e a maturação dos investimentos do período 1956/1962 acelerou fortemente a taxa de emprego. Esse alto ritmo se dá praticamente em todas as regiões, salvo no Nordeste onde a taxa é negativa durante 1949/1959 face ao agravamento do problema das indústrias tradicionais e à alta densidade de capital dos investimentos implantados a partir da década de 1960.

Os salários puderam crescer, durante 1949/1959, a ritmo mais acelerado face à grande demanda de trabalhadores qualificados e em consonância com a elevada expansão da produtividade. No período 1959/1970 contudo, face à política de arrocho salarial imposta pelo governo federal o ritmo de expansão do salário é bem menor, tanto em termos de salário-produto quanto em poder aquisitivo, em que chega a se reduzir. O movimento do salário

em ambos períodos tem manifestação semelhante em todas as regiões, salvo no Nordeste, onde é mais depressivo.

Durante 1949/1959 a implantação da indústria pesada e o reequipamento das indústrias leves implicou em forte elevação dos níveis de produtividade, ainda mais acentuados no Nordeste, graças ao encerramento de atividades de várias indústrias tradicionais obsoletas. No período 1959/1970 embora a ritmo menos acentuado, a produtividade sobe muito acima dos salários, graças à maturação dos investimentos que se realizaram entre 1956/1962, à continuidade da modernização dos setores tradicionais, e à forte deterioração do salário real.

A expansão do salário-produto entre 1949/1959, dado o elevadíssimo nível da produtividade, permite ainda que o excedente por operário crescesse a taxas bastante elevadas. Com isto, a relação salário dos operários/VTI diminui e essa queda se acentua no período 1959/1970. A taxa de exploração, que subira acentuadamente entre 1949/1959, atingiria em 1970 níveis jamais alcançados em toda a nossa industrialização: é de 4,8 a média no Brasil, 4,7 em São Paulo, 5,0 na Guanabara, 5,6 em Minas Gerais e atinge 5,7 no Nordeste.

Destaquemos as principais conclusões da análise do setor agropecuário regional. Numa visão de longo prazo, pode-se afirmar que a produção agrícola cresceu satisfatoriamente — em todas as regiões e na maior parte de seus produtos —, acima do ritmo de crescimento demográfico. O período 1930/1950 é de extraordinária diversificação da produção paulista, com notável expansão dos cultivos do algodão e da cana-de-açúcar, culturas que passaram por acentuadas melhorias técnicas, sofrendo contudo os percalços da crise cafeeira. Para o restante do país — e principalmente para a Amazônia —, a maioria dos produtos de exportação sofria depressão de preços externos e/ou quedas nas quantidades exportadas.

O fraco desempenho da demanda externa e a depressão que a política cambial causava nos preços dos exportáveis propiciaram fortes estímulos para a expansão da produção para o mercado interno, que cresce a ritmo satisfatório. Durante 1950/1970, excluído o café, cuja crise retorna a partir de 1955 e o algodão, em crise durante a década de 1950, os demais produtos tiveram desempenho bastante satisfatório: a expansão da agricultura para o

mercado interno cresceu acompanhando o crescimento demográfico e, para muitos produtos, acima até mesmo do ritmo da expansão demográfica urbana. Embora a abertura da fronteira agrícola paranaense (a partir da década de 1930) e a do Centro-Oeste (a partir da década de 1950) tenham contribuído significativamente para a expansão da produção agrícola durante esse largo período, também jogaram papel muito importante as “fronteiras interiores” dos estados produtores. Ainda, no que se refere a São Paulo, Minas Gerais, Espírito Santo, Paraná e Rio de Janeiro, a erradicação cafeeira possibilitaria também grande liberação de terras, que foram utilizadas com a produção de outros produtos.

A diminuição do peso relativo da agricultura na geração da renda interna de algumas regiões (São Paulo, notadamente) e o aumento em outras, tem se prestado a alguns equívocos de interpretação, como o da “perda de importância da agricultura” e o de que, dada a alta concentração industrial do “Sudeste”, esta região estaria promovendo uma “transferência de produção primária” para outras regiões menos industrializadas, como o Nordeste.

Pelas contas nacionais, constata-se que, de 1939 a 1968, a participação da renda agrícola na renda interna do Sudeste passou de 21,2 para 13,4%, e a de São Paulo, de 22,7% para 12,3%. Contudo, a participação da renda agrícola do Sudeste na renda agrícola do país, entre aqueles anos, caiu pouco, de 47,0% para 37,7% enquanto que a de São Paulo passava de 24,7% para 20,5%.

A extraordinária expansão agrícola do Paraná e mais tarde a do Centro-Oeste fez com que essas regiões, que em 1939 participavam conjuntamente com 9,4% da renda agrícola do país, em 1969 aumentassem-na para 19,9%. A participação do Nordeste permanecia em 23%.

O que ocorreu, portanto, é o aumento do *peso relativo* de algumas regiões e não a “transferência de funções primárias”. Todas as regiões aumentaram sua produção agrícola, umas, a ritmos maiores do que outras.

No período 1940/1959 a elevação dos salários urbanos propicia alteração na estrutura dos gastos com alimentos: a demanda de certos alimentos simples como, por exemplo: arroz, feijão e mandioca teria diminuído em termos relativos aumentando a de-

manda de certos produtos mais nobres. Por outro lado, à medida que a agricultura de São Paulo intensificasse sua capitalização, fatalmente ocorreriam mudanças na produção regional de alimentos simples, determinadas pelos custos, preços e lucro exigido.

Produtos de baixo rendimento e portanto, de baixos lucros, como feijão, milho e arroz de sequeiro, teriam relativamente diminuída sua produção em São Paulo, com possíveis transferências para a periferia. Milho e feijão eram produzidos de forma consorciada com o café. A crise cafeeira que atravessa as décadas de 1930 e de 1940 com redução de sua área plantada diminuiria a possibilidade de continuar a produzir o milho e o feijão nos antigos estados cafeeiros, dado que a produção "solteira" teria custos mais elevados. Nas áreas de expansão da fronteira agrícola onde o preço da terra é menor e as formas de exploração (baixa renda) propiciariam menor custo, a produção de alimentos simples cresceria, compensando sua diminuição nas áreas mais capitalizadas.

Durante 1930-1950, distinta seria a situação dos produtos exportáveis ou de uso industrial. Salvo o café que atravessa grave crise, o algodão e a cana passariam por forte expansão, principalmente na agricultura capitalista de São Paulo. Os alimentos nobres e de uso mais tipicamente urbano mostram notável expansão durante todo esse período. Dado que comportam intensificação capitalista em sua produção e proporcionam retornos adequados, sua expansão estava garantida na agricultura mais modernizada do país.

No período 1950-1970 a capitalização da agricultura paulista se intensificaria, aumentando a transferência de algumas funções primárias para outras regiões. A principal é a que se refere à atividade criatória, que se transfere, parcialmente, em direção dos estados do Paraná, Mato Grosso, Goiás e parte de Minas Gerais. Estas transformações também se dariam nos estados da Guanabara e do Rio de Janeiro. Em síntese não se trata de uma simples transferência inter-regional de produção primária em decorrência de uma expansão industrial mas sim de uma produção que não enseja os retornos exigidos pelo capital dessa agricultura.

Embora a produção agrícola tenha crescido satisfatoriamente entre 1930-1970, com ritmo superior ao da expansão da população, penso que esse desempenho, no que tange à oferta de ali-

mentos básicos poderá sofrer sérios desestímulos, por várias razões. Primeiro, pela manutenção da estrutura fundiária dificultando o acesso às terras para a pequena e média propriedade; segundo, dado que a maior parte do crescimento agrícola se deu pela maior utilização de terras e que os bons solos foram utilizados em sua maior parte; terceiro, pelo fato de que o uso de corretivos do solo é oneroso e se defronta com a dicotomia entre os preços agrícolas e os de custo de vida e das matérias-primas industriais; quarto, pelo fato de que a estrutura de comercialização e intermediação financeira de produtos agrícolas (salvo a governamental) absorve a maior parte do excedente da pequena e média produção alimentar, dificultando-lhe a acumulação modernizadora.

As conclusões a que cheguei, analisando a expansão industrial e a agrícola regionais negam a estagnação de quaisquer regiões, e, ao contrário, mostram que cresceram a ritmo satisfatório.

Isto implica em perguntar: por que então persistem a miséria e o desemprego regional?

Essa pergunta nos conduz a outras conclusões deste trabalho, particularmente sobre o problema migratório inter-regional, verdadeiro traslado espacial desses dois problemas.

Até a década de 1940, os fluxos migratórios eram relativamente pequenos. Entre 1950 a 1970 a questão se agravaria sobremodo. Os fatores de atração migratória são bastante conhecidos e nossas reflexões se restringirão às conclusões sobre os principais determinantes de expulsão.

Dentre estes, são por demais conhecidos o problema da miséria, dos baixos salários, da escassa oportunidade cultural, do baixo nível de vida, etc., vigentes nas regiões periféricas. Também desnecessário seria se falar que as secas nordestinas são grandes fatores de expulsão daquela região.

Contudo, penso que as atrasadas formas de produção e intermediação agrícola, a perversa estrutura fundiária do país e a intensificação tecnológica da agricultura constituem o determinante maior do ritmo e da intensidade da maior parte dos fluxos migratórios nacionais. Embora alguns destes problemas tenham delimitação espacial, como os decorrentes da minifundização do Nordeste e do Rio Grande do Sul ou o da maior intensificação tecnológica da agricultura paulista, o mais grave tem se manifestado por todo o território nacional, embora no Nordeste seja mais acentuado:

refiro-me à grande queda da fertilidade natural do solo brasileiro, manifesta em todas as regiões e na maior parte das lavouras. A diminuição da quantidade produzida por área (quilo/hectare) na agricultura brasileira, decorrente desse fenômeno, agravou-se sobremodo. Entre 1930 e 1970 a área de lavouras se ampliou de 10 milhões para 30 milhões de hectares e, desses 20 milhões de hectares adicionais, em sete milhões os rendimentos da produção física por hectare diminuíram, em oito milhões o rendimento médio se manteve e apenas em cinco milhões, aumentou.

A maior parte das áreas em que houve melhoria no rendimento está localizada nos estados do sul e em São Paulo; contudo, estas regiões também apresentam queda de rendimento físico em várias culturas. Dentre as principais regiões produtoras dos principais cultivos, as que registraram maior queda foram o Nordeste, Minas Gerais e Espírito Santo. À medida em que a queda do rendimento físico se torna maior — nas propriedades pequenas e médias, de baixa renda —, cai ainda mais a produtividade por homem ocupado. Para que se continue produzindo a mesma quantidade se requer agora mais terra, o que impele a ocupação tanto das “fronteiras interiores” — com expulsão dos homens sobran-tes, via intensificação do trabalho — e o da fronteira agrícola — ampliando também a emigração. À medida que a queda de fertilidade continua, a diminuição da produção pauperiza ainda mais o homem obrigando-o a buscar trabalho temporário fora de sua propriedade como alternativa à emigração.

Em síntese, nas regiões mais pobres — como o Nordeste —, a queda da fertilidade do solo implica necessariamente em: aumento de incorporação de terras, com produtividade cadente; queda do nível de vida da população rural; aumento do fluxo emigratório. Na agricultura mais capitalizada do país — a de São Paulo e do extremo Sul —, se dá fenômeno distinto. Essa intensificação modernizadora elevou a produtividade do trabalho muito mais do que a da terra convertendo-se em fonte largamente expulsadora de mão-de-obra. Por outro lado, onde a maquinização exigiu a concentração de minifúndios, convertendo-os em propriedades maiores (caso do arroz, do trigo e da soja no Rio Grande do Sul), surge novo e acentuado fator expulsador da mão-de-obra.

Onde a economia urbana se expandiu o suficiente para amparar o êxodo rural, os fluxos emigratórios foram menos intensos.

Contudo, onde a debilidade da economia urbana (levar ao Nordeste, Minas Gerais, Espírito Santo, Santa Catarina e Rio Grande do Sul) não conseguiu empregar esse excedente, a emigração para outras regiões aumentou acentuadamente. O resultado dessas migrações é que, até 1970, o fluxo acumulado de entradas menos saídas de emigrantes mostrava que a perda líquida de população era de 14,4% para o Nordeste, 24,5% para Minas Gerais, 16,4% para o Espírito Santo, 4,5% para Santa Catarina e 8,9% para o Rio Grande do Sul.

Se bem que São Paulo fosse o principal estado receptor, onde haviam ingressado entre 1950 e 1970 dois milhões de imigrantes, é verdade também que sua agricultura expulsara cerca de 300.000 pessoas, o que o tornava o segundo estado expulsador. Os grandes centros urbanos (Guanabara e São Paulo) estão demonstrando, na última década, uma certa diminuição em suas capacidades relativas de absorver as crescentes levas de imigrantes. Por outro lado, o considerável aumento dos fluxos de saídas, entre 1950 e 1970, de regiões fortemente receptoras de fluxos "rurais" (Maranhão, Piauí e Paraná), já denunciava o agravamento desse problema social.

Em síntese, as modificações desses fluxos no período 1940-1970 põe a nu o problema da miséria e do desemprego rural, que, via migração inter-regional, transmutam-se na miséria e no desemprego urbano, ampliando ainda mais o chamado "circulo urbano".

Concluindo, não se pode dizer que não tenha havido desenvolvimento capitalista na periferia. Ele ocorreu e continua se expandindo; porém a passos mais curtos e demorados. Tanto é que ali subsiste, até hoje, a dupla subordinação do capital industrial do pólo e a do capital mercantil regional, este concorrendo acerbamente para a manutenção da estrutura política, social e econômica regional, destacando-se a perversa estrutura fundiária.

Ambos — o capital industrial e o mercantil — coexistem, na periferia, em "espaços" econômicos específicos. Seus interesses — mantidas as atuais diretrizes políticas e econômicas do chamado "modelo brasileiro" — raramente são antagônicos. E o mercantil, que, através da intermediação comercial e em muitos casos também financeira, extrai boa parte do excedente periférico aplicando-o principalmente na própria periferia, em setores compatíveis

com seu porte: na construção residencial, nos negócios imobiliários, mercantis, em bancos ou instituições financeiras regionais, etc.

Por outro lado, o desenvolvimento capitalista periférico acentua ainda mais o caráter “selvagem” do desenvolvimento do capitalismo brasileiro: a desigualdade social aparece ainda mais crua, justamente na periferia.

Conduzir a luta política contra um suposto “imperialismo paulista sanguessuga” é, no mínimo, obscurecer o caráter das desigualdades regionais e principalmente sociais, determinadas pelo desenvolvimento do capitalismo brasileiro. Cria, por outro lado, a falsa e equivocada impressão de que o problema se trata de um “conflito entre estados da federação”, passível de solucionar-se sem que seja necessário mudar-se o caráter da política econômica e social global. *Significa, mais precisamente, não levar em conta o problema da pobreza e da miséria.*

Não há por que brandir arma contra suposta “exploração” de São Paulo sobre a periferia; do contrário, tar-se-á, tão-somente, a defesa dos interesses capitalistas regionais. É necessário que se estude o óbvio: *os interesses dos assalariados* de todo o Brasil devem ser solidários, juntamente com os dos trabalhadores rurais. Caso contrário, estaríamos aplicando, regionalmente, equivocadas teses sobre o imperialismo mundial e acabaríamos dizendo o absurdo de que os operários paulistas exploram seus confrades da periferia. . .

É chegada a hora de refletir sobre a questão regional, no sentido de reexaminar suas explicitações contemporâneas. Propostas como as de tentar simplesmente trazer mais recursos para as regiões periféricas, ou aquelas que conclamam maior alocação de indústria na periferia, parecem não atinar com a totalidade do problema. Estas reivindicações, quando muito, poderão atender aos anseios de parte da classe dominante periférica, mas dificilmente poderão significar o real atendimento das necessidades das amplas massas desassistidas.

A curto prazo, o que se requer é uma política de reorientação do gasto público — a todos os níveis: federal, estadual e municipal —, para o atendimento das carências básicas da população de mais baixa renda de todas as regiões do país. Para tanto o gasto deveria se orientar fundamentalmente para a ampliação do

emprego e para a redistribuição indireta: saneamento, educação, alimentação e habitação.

A médio e longo prazo, há que se formular uma nova política econômica nacional, *regionalizada*, isto é, que considere não apenas as especificidades regionais de recursos naturais e/ou de infra-estrutura, e que faça uma coordenação e melhor adequação inter-regional do investimento público e do privado. Principalmente, que considere as efetivas carências da população, que se manifestam “a olho nu” em todo o território nacional, guardadas as profundas diferenças espaciais.

Por exemplo, não uma simples reforma tributária para “tirar dinheiro dos estados mais ricos e transferi-lo aos mais pobres”. Isto de certa forma já se faz, pois, a estarem certas minhas estimativas, só de São Paulo sai, anualmente para o governo federal, algo próximo a dez por cento da renda interna paulista, como diferença entre a arrecadação e o gasto federal em São Paulo. O que se sugere não é o agravamento das atuais combatidas finanças estaduais mas sim o de se procurar outros meios para o atendimento daquelas necessidades: por exemplo, a tributação maior dos ganhos de capital — principalmente os de natureza especulativa —, *em todas as regiões do país*. Caso contrário, estaremos contribuindo para a manutenção do engodo que é resumir a solução do problema do desenvolvimento regional a simples aumentos das transferências de estados mais ricos para estados mais pobres, que culminam na engorda do capital regionalmente alocado...

O que se requer, no âmbito da indústria, é a verdadeira instituição de uma política de coordenação *nacional*, isto é, devidamente *regionalizada*, que atenda aos efetivos interesses da nação, entendida esta como a totalidade de suas partes, espaciais e sociais. Urge, portanto, transformar imediatamente o arremedo em que se constitui nossa atual “política industrial”, cuja ênfase maior tem sido a desastrosa concessão indiscriminada de subsídios ao capital.

Quanto à agricultura, entendo ser necessária e justa a instituição de uma reforma agrária nacional, *regionalizada* — isto é, que leve em conta as especificidades regionais —, com objetivo central de enfrentamento aos problemas da miséria e do desemprego. Ainda, é urgente a necessidade de elaborar e implementar

uma política agrícola, igualmente regionalizada, que efetivamente dê conta de problemas hoje basilares da economia brasileira, tais como o da oferta de alimentos e de seus preços, o das exportações agrícolas, e o do abastecimento industrial de matérias-primas.

Por último, há que se coordenar essas políticas — agrícola e industrial — com a necessidade premente de se promover verdadeira racionalização nacional dos transportes de carga.

APÊNDICE ESTATÍSTICO

NOTAS METODOLÓGICAS

1. Agregação regional
2. Compatibilização dos Censos
3. Agregação de ramos, a dois dígitos (GI, GII, GIII e Total)
4. Deflacionamento de valores correntes
5. Séries de Produção Agropecuária

1. Agregação Regional

O Brasil, neste trabalho, é dividido em várias regiões que guardam semelhança com algumas divisões regionais oficiais.

Assemelham-se às oficiais as regiões Norte, Nordeste, Sul e Centro-Oeste. A região Sudeste não é aqui tratada como tal, dada a grande heterogeneidade de seus estados, bem como a importância que a maior parte deles tem e que, portanto, deve ser individualizada. Nesse mesmo sentido também o Sul é apresentado desagregado.

O Nordeste é especificado em 4 unidades: Pernambuco e Bahia, individualizadas; Maranhão e Piauí agrupados, dadas suas características mais específicas, e os demais (Ceará, Rio Grande do Norte, Paraíba, Alagoas e Sergipe) num só agregado estatístico ("demais"), dado que seria problemático, para os fins deste tra-

balho, tratá-los de forma individualizada. Todas as unidades da região Norte são apresentadas num só agregado.

A região Centro-Oeste agrega unidades assemelhadas — o antigo estado de Mato Grosso e o de Goiás, eminentemente rurais —, com uma unidade distinta, que é o Distrito Federal de Brasília, região eminentemente urbana, porém escassamente industrial.

Em várias tabelas e em muitas passagens do texto, são relevadas duas regiões de contraste, uma específica, o estado de São Paulo, e uma “média” ou “agregada” que é o “Resto do Brasil”, ou seja, o total do “Brasil, exclusivo São Paulo”, que também chamo, ao longo do texto, de periferia nacional”.

Tenho consciência das limitações desses agregados, principalmente no que se refere ao fato de que as menores unidades aqui utilizadas são os Estados, face às disponibilidades estatísticas do país.

Devo advertir que mantive a antiga divisão político-administrativa do Brasil e nesse sentido figuram ainda:

— o estado de Mato Grosso (MT), na região Centro-Oeste, hoje desdobrado em dois, o do Sul (MS) e o do Norte (MT);

— o estado da Guanabara, hoje fundido com o antigo estado do Rio de Janeiro, ocorrendo a mesma individualização com este último, já que essas duas antigas unidades hoje formam o novo Estado do Rio de Janeiro.

Regiões:

— NORTE — Rondônia, Acre, Amazonas, Roraima, Pará e Amapá.

— NORDESTE — Maranhão e Piauí

— Pernambuco

— Bahia

— demais: Ceará, Rio Grande do Norte, Paraíba, Alagoas e Sergipe.

— Minas Gerais

— Espírito Santo

— Rio de Janeiro

— Guanabara

— São Paulo

— Paraná

— Santa Catarina

— Rio Grande do Sul

2. Compatibilização dos Censos Industriais de 1919, 1939, 1949, 1959 e 1970

O maior trabalho residiu na compatibilização — feita pela equipe de pesquisas de nosso Departamento de Economia — do Censo de 1919 com os demais, dada sua especificidade. Além de não ser um Censo igual aos demais, o de 1919 tem o setor industrial apurado de forma fragmentada, como foi o caso da indústria açucareira, à época apurada em pesquisa especial. Fizemos sua inclusão e compatibilização. Além disso, o Censo de 1919 contempla ramos industriais com produções que hoje estão classificadas em outros ramos industriais. Para a maior parte dos casos, conseguimos ajustar essas diferenças, operando a nível mais detalhado.

Posto que a agrupação aqui feita utiliza as informações a dois dígitos, a maior parte do problema, nos demais censos foi contornada. Tivemos problemas menores com o Censo de 1939, dada sua precária individualização regional a quatro dígitos. O Censo de 1959 apresentou problemas maiores do que o de 1949; entretanto, conseguimos contorná-los, em boa parte. Em muitos casos tivemos de nos valer de tabulações a 4 e 6 dígitos, para solucionar alguns problemas.

3. Agregação de ramos (a dois dígitos), segundo os grupos I, II, III e Total

Comumente, a análise da economia industrial é feita a nível de ramos (2 dígitos), isolados ou agrupados. Tais agregações são feitas com o objetivo de se analisar determinado ângulo do processo de industrialização.

Em passado recente agruparam-se os ramos em indústrias "tradicionais" e "dinâmicas", justificando-se isso através de supostos diferenciais de taxas de crescimento (vegetativo, para as tradicionais, acelerado para as dinâmicas), ou de intensidade de uso

tecnológico e/ou de emprego. As duas últimas décadas, contudo, demonstraram a fragilidade dessas hipóteses.

Outro tipo de agregação consiste em agrupar ramos ou segmentos industriais em setor produtor de bens de consumo, intermediário e de capital. Esta abordagem é efetivamente mais objetiva do que a anterior. Entretanto, ela requer, *a rigor*, que se ultrapasse a computação a 2 dígitos (nível de ramo) para níveis maiores de detalhamento: a 4 dígitos, e, em muitos casos a 6 dígitos. Para o nível agrupado do país, isto é possível, mediante tabelações especiais do IBGE. Quando se aborda a indústria a níveis regionais, o problema de sigilo estatístico censitário impede, de fato, que se opere além de 2 dígitos, em muitos casos.

Assim, optei por agregação a 2 dígitos — isto é, a nível de ramo fechado que, apesar de ensejar imperfeições na agrupação final, é a única maneira pela qual se pode hoje tentar fazer uma classificação industrial, a *nível regional*, a mais aproximada possível ao conceito de uso dos bens. Contudo, mesmo quando a informação censitária proporciona a individualização do produto (Ex.: automóveis, lâmpada, barcos, etc.) não se pode identificar, *com rigor*, o destino efetivo de tais bens. Por exemplo, o mesmo automóvel poderá ser bem de consumo durável ou bem de capital. A lâmpada de consumo residencial tem destinação diferente daquela de uso comercial ou industrial.

Face a essas dificuldades, agreguei os 21 ramos industriais em 4 grupos, sendo que o último representa o total da indústria de transformação. Os três outros são formados pelos seguintes ramos:

Grupo I: indústrias predominantemente produtoras de Bens de Consumo Não Durável:

Ramos:

Mobiliário, Farmacêutico, Perfumaria, Têxtil, Vestuário, Produtos Alimentares, Bebidas, Fumo e Editorial e Gráfica.

Grupo II: indústrias predominantemente produtoras de Bens Intermediários:

Ramos:

Metalúrgica, Minerais Não Metálicos, Madeira, Papel e Papelão, Borracha, Couros e Peles, Química e Matérias Plásticas.

Grupo III: indústrias predominantemente produtoras de Bens de Capital e de Consumo Durável:

Ramos:

Mecânica, Material Elétrico e de Comunicações,
Material de Transporte e Diversas.

Não há dúvida que a agregação acima proposta, particularmente a do Grupo III, é insatisfatória. Entretanto, é a única possível, guardado o objetivo central de buscar entender as principais transformações por que passou a indústria regional, tendo em conta certas especificidades como modernização, consumo de massa, consumo adequado à distribuição regressiva de renda, relações de interdependência industrial, aproveitamento de recursos naturais nas regiões, crescimento industrial vinculado à urbanização, papel do Estado, etc.

4. Deflacionamento de valores correntes

Dada a diversidade de desenvolvimento da industrialização que se verifica no espaço brasileiro, é natural que o nível de preços também se manifeste diferentemente, em termos absolutos e relativos. Por outro lado, o alto índice inflacionário que incide sobre a economia brasileira nos últimos 40 anos não permite qualquer comparação, no tempo, de agregados a preços correntes. O ideal seria que pudéssemos contar com *deflatores regionais/setoriais* adequados para essa análise. Entretanto, não só não se dispõe de adequados deflatores setoriais (por exemplo a nível de ramos) como, mais grave ainda, também não se dispõe de deflatores regionais de produção.

Por outro lado, o objetivo de comparar a série 1919-1970 esbarra em outro grave problema: não se dispõe de deflator nem mesmo geral — para todo esse período. Até recentemente, só existiam os Índices Gerais de Preços, elaborados com base a partir de 1944 e o deflator implícito para o Produto Total e Industrial, a partir de 1947¹. Em anos recentes vários autores produziram séries de deflatores que permitem o encadeamento para o período

(1) Cf. Contas Nacionais do Brasil — Volume II. Quadros Estatísticos. FGV-IBRE. RJ. 1972.

de 1919-1970. Entre eles deve-se destacar o trabalho de Cláudio Haddad² que construiu vários deflatores (geral e setoriais) para o período de 1900-1947, o que nos permitiu encadear seu índice real da indústria de transformação com o mesmo índice calculado pelo Centro de Contas Nacionais (IBRE-FGV)³.

As séries são as seguintes:

Índices do Produto Real da Indústria de Transformação do Brasil:

	C. Haddad (A) (1939=100)	FGV. IBRE (B) (1949=100)	Índice encadeado (1939=100)
1919	32,4	—	32,4
1939	100,0	—	100,0
1947	169,9	80,3	169,9
1949	—	100,0	211,6
1959	—	244,3	516,9
1970	—	531,7	1.125,1

Com base no índice encadeado e no índice nominal do valor de transformação industrial, construí um deflator implícito para a indústria de transformação (Brasil) que é o seguinte:

1919 =	64,2
1939 =	100,0
1949 =	340,7
1959 =	1.580,9
1970 =	71.296,8

Com esse deflator pude então transformar os dados correntes do Valor de Transformação Industrial, Excedente e Salários, em constantes, com ano-base fixado em 1939. O uso desse deflator para calcular também os salários se deve ao fato de que o objetivo aqui não é indagar a questão do poder aquisitivo dos salários

(2) Haddad, Cláudio L.S. — *Growth of Brazilian Real Output 1900-1947*, Ph. D. Dissertation, University of Chicago, 1974.

(3) Contas Nacionais do Brasil, *idem*, página 99.

(para isso se deveria usar índices de Custo de Vida), mas sim dos salários como componente do custo de produção industrial.

Contudo, isto implica em utilizar um deflator que embora possa ser adequado à média do país, pode não sê-lo para todas as suas regiões e para os 3 grupos em que agreguei os ramos industriais. Não ignoro que isto seguramente provoca distorções na evolução dos índices deflacionados. Porém, a única alternativa a esta seria a de não deflacionar aqueles valores, dada a impossibilidade de se construir, com a disponibilidade estatística do país, deflatores especificamente adequados a esta pesquisa.

5. Séries de Produção Agropecuária

Dada a simplicidade da metodologia que utilizei, ela pôde ser explicitada em notas de rodapé das tabelas 44, 45 e 46 deste apêndice estatístico.

TABELA 31-C

ESTRUTURA DA INDÚSTRIA QUÍMICA E PRINCIPAIS PRODUTOS QUÍMICOS
(% sobre a valor da produção) (a)
1969

ITENS	REGIÕES													BRÁSIL
	N	NE	MA.PI	PE	BA	CE, RN, PE AL, MO, SE	ES	RJ	GB	SP	SUL	C.O.	BR-SP	
A. Elementos e Compostos	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
A.1 Oxigênio	(2,2)	(5,2)	(-)	(3,7)	(-)	(1,5)	(12,2)	(2,3)	(2,7)	(16,9)	(44,1)	(12,9)	(1,5)	(55,9)
2,0	0,3	-	1,1	-	0,6	1,9	26,6	0,1	0,7	0,4	0,8	5,9	0,6	0,5
A.2 Átomo Estíleo	(-)	(21,1)	(0,1)	(13,9)	(-)	(7,1)	(2,6)	(0,5)	(9,2)	(-)	(62,4)	(4,0)	(0,1)	(37,6)
(...)	2,3	0,1	8,4	-	5,3	0,8	15,3	0,8	-	1,1	0,5	0,9	0,8	1,0
B. Matérias plásticas e resinas sintéticas	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
C. Explosivos e fósforos	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
C.1 Fósforos de segurança	(3,3)	(13,3)	(-)	(13,3)	(-)	(-)	(-)	(13,0)	(-)	(47,8)	(22,6)	(-)	(52,2)	(100,0)
3,2	0,8	-	4,5	-	-	-	-	0,8	-	0,5	1,5	-	0,8	0,6
D. Extração de óleos, carnes, gorduras animais e vegetais	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
D.1 Extração de óleos vegetais (algodão, batata, soja, milho, mamona, amendoim)	(0,0)	(36,3)	(14,3)	(8,5)	(7,8)	(9,5)	(0,2)	(0,0)	(0,0)	(0,2)	(46,3)	(20,4)	(0,5)	(59,7)
0,1	19,8	81,2	20,2	6,7	33,7	0,4	0,8	0,0	0,1	3,4	11,6	20,2	6,3	4,7
E. Produtos de limpeza, polimento, desinfetantes, etc.	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
E.1 Separador	(-)	(1,5)	(-)	(1,5)	(-)	(-)	(-)	(2,3)	(11,4)	(81,3)	(3,0)	(0,5)	(18,7)	(100,0)
(-)	0,0	-	0,0	-	-	-	-	0,0	0,1	0,1	0,0	0,3	0,0	0,1
E.2 Carnes para amanho	(0,2)	(0,8)	(-)	(0,5)	(0,2)	(0,2)	(1,4)	(-)	(1,4)	(17,6)	(72,0)	(6,3)	(0,2)	(28,0)
0,1	0,0	-	0,1	0,0	0,0	0,2	-	0,0	0,8	0,5	0,3	1,3	0,3	0,4
F. Tintas, subprodutos, acetatos, etc.	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
F.1 Tintas	(-)	(2,1)	(-)	(1,8)	(0,5)	(-)	(-)	(3,4)	(16,9)	(69,6)	(7,7)	(0,4)	(30,5)	(100,0)
(-)	0,9	-	3,6	0,4	-	-	-	1,3	5,5	4,7	3,5	11,0	2,6	3,7
G. Derivados do petróleo	(1,8)	(13,2)	(-)	(0,0)	(12,6)	(0,6)	(6,0)	(-)	(31,8)	(33,1)	(33,7)	(10,5)	(-)	(66,3)
97,0	29,3	-	0,1	47,8	9,1	37,5	-	55,2	5,2	12,3	25,6	-	30,0	20,2
H. Derivados da destilação do carvão da pedra	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
I. Outros produtos químicos	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
J. Produtos farmacêuticos	(0,0)	(0,8)	(0,0)	(0,6)	(0,0)	(0,2)	(0,6)	(0,0)	(5,7)	(25,0)	(86,2)	(1,8)	(0,1)	(33,8)
0,4	1,4	0,8	5,4	0,1	1,5	2,8	4,4	7,3	32,4	17,9	2,9	6,6	11,4	15,0
K. Perfumaria, sabões e corantes	(2,0)	(4,0)	(0,5)	(1,9)	(1,0)	(1,6)	(0,8)	(0,2)	(1,7)	(22,3)	(64,4)	(3,8)	(0,6)	(35,6)
28,9	4,4	4,8	9,8	1,8	9,2	2,2	34,8	1,2	15,9	9,7	3,9	8,1	6,7	8,3
K.1 Sabões	(3,6)	(18,2)	(1,7)	(3,2)	(0,6)	(5,7)	(2,7)	(0,1)	(3,8)	(32,3)	(31,3)	(7,7)	(0,3)	(89,7)
13,2	4,2	4,4	9,3	1,4	9,0	1,6	7,2	0,5	5,4	1,2	2,0	5,8	3,2	2,1
K.2 Corantes	(0,0)	(0,1)	(-)	(0,0)	(0,1)	(-)	(0,1)	(-)	(0,7)	(5,4)	(82,4)	(1,2)	(0,0)	(7,8)
0,2	0,0	-	0,0	0,0	-	0,0	-	0,1	0,7	2,8	0,2	0,2	0,3	1,6
L. Produtos de matérias plásticas	(0,0)	(2,3)	(-)	(1,8)	(0,2)	(0,2)	(0,6)	(0,0)	(0,8)	(24,9)	(56,9)	(1,5)	(-)	(40,7)
1,4	2,1	-	9,5	0,5	1,1	1,6	1,6	0,6	18,5	8,4	12,0	-	7,8	8,6
TOTAL (A + I)	(0,6)	(12,2)	(1,1)	(1,7)	(2,7)	(1,7)	(4,5)	(0,0)	(15,7)	(5,6)	(51,6)	(9,8)	(0,2)	(48,7)
60,3	92,1	94,6	75,2	97,8	98,2	93,4	69,4	90,9	33,2	63,1	81,2	87,3	74,1	68,1
(0,6)	(9,1)	(0,8)	(1,8)	(5,3)	(1,4)	(3,2)	(0,0)	(11,7)	(11,8)	(55,4)	(8,2)	(0,1)	(44,8)	(100,0)
100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Censos Industriais e "Produção Industrial".

(a) As porcentagens entre parênteses nas linhas significam a participação de cada região na produção de cada item e/ou produto, as porcentagens sem parênteses significam a estrutura de cada região.

TABELA 32
CONCENTRAÇÃO DA PRODUÇÃO DE ALGUNS
BENS INDUSTRIAIS
(ESTADO DE SÃO PAULO EM RELAÇÃO AO BRASIL)
 — 1969 —

RAMOS E PRODUTOS	nº de estabelecimentos no estado de São Paulo	% do nº de estabelecimentos em relação ao Brasil	% do valor da produção em relação ao Brasil
Minais não metálicos:			
Cal Hidratada	30	5,1	67,0
Louça Sanitária	9	47,4	92,3
Ladrilhos Cerâmicos	23	46,0	86,7
Telhas de Fibrocimento	2	50,0	83,9
Vidro Plano	5	100,0	100,0
Vidro de Segurança	4	100,0	100,0
Metalúrgica:			
Fundições de Aço ao Carbono	11	55,0	73,2
Fundidos de Aço Especial	7	50,0	64,8
Alumínio Laminado	24	92,3	93,1
Chumbo Laminado	7	43,7	74,1
Produtos de Bronze	26	76,5	97,1
Madeira:			
Chapas Prensadas de Fibra e Madeira	3	50,0	93,6
Mobiliário:			
Armários de Metal	31	40,8	75,1
Arquivos de Metal	15	30,6	67,2
Colchões de Mola	64	74,7	63,9
Mesas de Metal	26	33,7	72,5
Pessoas	14	58,3	83,1
Couros e Peles:			
Cromos	1	1,4	15,0
Outros Couros	30	22,1	38,6
Solos	62	26,0	42,9
Química Alimentar:			
Óleo Bruto de Algodão	9	7,8	50,5
Óleo Refinado de Algodão	15	34,9	66,5
Óleo Bruto de Amendoim	21	80,8	74,1
Óleo Refinado de Amendoim	32	72,7	96,9
Óleo Bruto de Milho	7	77,8	98,6
Óleo Refinado de Milho	7	77,8	94,6
Biscoitos	65	3,1	44,9
Carne Bovina Frigorificada	31	29,5	60,9
Extrato de Tomate	8	53,3	85,3
Gorduras Compostas	2	50,0	92,8
Leite em Pó	9	33,3	48,0
Margarina	4	50,0	78,8
Rações Balanceadas para Aves	36	31,9	60,8
Rações Balanceadas para Bovinos	17	22,4	56,7
Bebidas:			
Aguardente de Cana	110	15,8	56,4
Cerveja	10	17,9	44,5
Suco de Frutas (Excl. de uva)	6	21,4	74,0
Suco de Uva	1	7,7	45,4

Fonte: (dados brutos) "Produção Industrial", 1969 — IBGE.

Nota: Esses bens estão contidos na amostra de "Produtos Selecionados" (Quadro IX na Fonte Supra). Esses graus de concentração podem não refletir com absoluta exatidão o universo, uma vez que os dados se referem à amostra de 90% da produção industrial brasileira. Não nos preocupamos com os demais ramos, por serem excessivamente concentrados (automobilístico, por exemplo), ou menos concentrados (têxtil, por exemplo).

TABELA 33-A

INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO: RELAÇÃO ENTRE A PRODUÇÃO INDUSTRIAL (VTI) DE CADA REGIÃO E A DE SÃO PAULO, EM ANOS ASSINALADOS (a)
(cálculos com valores a preços constantes de 1939)

Região	A - Grupo I - Indústrias predominantemente produtoras de bens de consumo não duráveis (b)										
	1939/1919	1949/1919	1959/1919	1970/1919	1949/1939	1959/1939	1970/1939	1959/1949	1970/1949	1970/1959	1970/1970
Norte	0,068	0,115	0,354	0,577	0,036	0,110	0,179	0,049	0,079	0,039	0,019
NE	1,241	2,092	3,049	4,851	0,649	0,945	1,504	0,418	0,666	0,335	0,158
MA, PI	0,036	0,062	0,160	0,213	0,019	0,050	0,066	0,022	0,029	0,014	0,007
PE	0,645	1,060	1,312	1,911	0,329	0,407	0,592	0,180	0,262	0,130	0,062
BA	0,148	0,277	0,483	0,846	0,086	0,151	0,262	0,067	0,116	0,059	0,028
Outros	0,411	0,692	1,093	1,882	0,214	0,339	0,583	0,150	0,258	0,130	0,061
MG	0,524	1,109	1,803	3,402	0,344	0,559	1,055	0,250	0,467	0,235	0,111
ES	0,027	0,097	0,094	0,307	0,030	0,029	0,095	0,013	0,042	0,021	0,010
RJ	0,485	0,849	1,462	2,217	0,263	0,460	0,687	0,203	0,304	0,153	0,072
GB	1,865	2,609	3,900	7,117	0,809	1,209	2,207	0,535	0,977	0,493	0,232
SP	3,225	7,288	14,743	30,662	2,260	4,571	9,506	2,023	4,207	2,121	1,000
PR	0,127	0,370	1,032	1,946	0,115	0,202	0,603	0,142	0,267	0,132	0,063
SC	0,172	0,326	0,665	1,551	0,101	0,206	0,481	0,090	0,213	0,105	0,051
RS	0,811	1,364	2,614	4,339	0,423	0,812	1,345	0,359	0,595	0,300	0,142
C.O.	0,032	0,104	0,276	0,747	0,032	0,085	0,232	0,038	0,103	0,051	0,024
BR-SP	5,352	9,033	15,236	27,053	2,801	4,724	8,387	2,090	3,712	1,871	0,882
BR	8,578	16,321	29,692	57,716	5,060	9,206	17,994	4,074	7,919	3,992	1,882

Fonte (dados brutos): Censos Industriais - IBGE.

(a) A relação é expressa pela forma:

= valor de transformação industrial da região "i" no ano assinalado acima

valor de transformação industrial de São Paulo no ano assinalado embaixo

(b) Ver "Notas Metodológicas" no Apêndice Estatístico para os ramos que compõem esse grupo.

TABELA 33-B

INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO: RELAÇÃO ENTRE A PRODUÇÃO INDUSTRIAL (VTI) DE
CADA REGIÃO E A DE SÃO PAULO, EM ANOS ASSINALADOS (a)
(cálculos com valores a preços constantes de 1939)

B — Grupo II — Indústrias predominantemente produtoras de bens intermediários (b)

	1939/1919	1949/1919	1959/1919	1970/1919	1949/1939	1959/1939	1970/1939	1959/1949	1970/1949	1970/1959	1970/1970
Norte	0,229	0,258	0,843	1,703	0,059	0,190	0,387	0,058	0,118	0,041	0,018
NE	0,457	1,137	4,624	9,378	0,258	1,050	2,130	0,319	0,647	0,220	0,102
MA, PI	0,022	0,059	0,176	0,397	0,013	0,040	0,090	0,012	0,027	0,010	0,004
PE	0,180	0,458	1,236	2,996	0,104	0,282	0,681	0,086	0,207	0,070	0,032
BA	0,091	0,221	1,988	3,880	0,050	0,451	0,881	0,136	0,268	0,091	0,042
Outros	0,164	0,399	1,222	2,105	0,091	0,278	0,478	0,084	0,145	0,050	0,023
MG	1,408	2,042	6,044	16,082	0,464	1,373	3,653	0,417	1,110	0,378	0,174
ES	0,041	0,114	0,259	1,100	0,026	0,058	0,250	0,018	0,076	0,025	0,012
RJ	0,635	2,453	9,389	15,414	0,557	2,119	3,502	0,648	1,064	0,362	0,167
GB	1,748	2,987	6,430	12,899	0,678	1,529	2,930	0,464	0,890	0,303	0,140
SP	4,402	14,491	41,602	92,393	3,292	9,451	20,989	2,871	6,376	2,172	1,000
PR	0,523	1,208	3,239	7,124	0,274	0,736	1,618	0,224	0,492	0,167	0,077
SC	0,264	0,926	2,119	5,562	0,210	0,504	1,264	0,150	0,384	0,117	0,060
RS	1,015	2,204	5,414	10,855	0,501	1,230	2,466	0,374	0,749	0,255	0,117
C.O.	0,040	0,109	0,455	1,088	0,025	0,103	0,248	0,031	0,075	0,026	0,012
BH-SP	6,373	13,438	39,234	81,209	3,053	8,910	18,448	2,707	5,604	1,909	0,879
BR	10,775	27,928	81,777	173,602	6,345	18,577	39,437	5,643	11,980	4,081	1,879

Fonte (dados brutos): Censos Industriais — IBGE.

(a) A relação é expressa pela forma:

valor de transformação industrial da região "i" no ano assinalado acima

valor de transformação industrial de São Paulo no ano assinalado embaixo

(b) Ver "Notas Metodológicas" no Apêndice Estatístico para os ramos que compõem esse grupo.

TABELA 33-C

INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO: RELAÇÃO ENTRE A PRODUÇÃO INDUSTRIAL (VTI) DE CADA REGIÃO E A DE SÃO PAULO, EM ANOS ASSINALADOS (a)
(cálculos com valores a preços constantes de 1939)

Norte	C — Grupo III — Indústrias predominantemente produtoras de bens de capital e de consumo durável (b)										
	1939/1919	1949/1919	1959/1919	1970/1919	1949/1939	1959/1939	1970/1939	1959/1949	1970/1949	1970/1959	1970/1970
NE	0,092	0,121	0,156	1,758	0,008	0,010	0,118	0,004	0,050	0,008	0,003
MA, PI	0,160	0,325	1,665	11,952	0,022	0,112	0,801	0,048	0,342	0,054	0,020
PE	0,035	0,037	0,086	0,133	0,002	0,006	0,009	0,002	0,004	0,001	0,000
BA	0,037	0,082	0,453	6,271	0,005	0,030	0,420	0,013	0,180	0,028	0,010
Outros	0,032	0,030	0,801	4,086	0,002	0,054	0,274	0,023	0,117	0,018	0,007
MG	0,056	0,176	0,324	1,462	0,012	0,022	0,098	0,009	0,042	0,007	0,002
ES	0,200	0,854	3,661	22,844	0,057	0,245	1,532	0,105	0,655	0,103	0,038
RJ	0,002	0,016	0,033	0,616	0,001	0,002	0,041	0,001	0,018	0,003	0,001
GB	0,670	2,980	9,817	33,211	0,200	0,658	2,227	0,281	0,952	0,150	0,055
SP	3,353	7,192	21,109	69,169	0,482	1,415	4,638	0,605	1,982	0,311	0,115
PR	14,914	34,903	222,124	599,157	2,340	14,893	40,173	6,364	17,166	2,697	1,000
SC	0,145	0,763	1,999	7,031	0,051	0,134	0,471	0,057	0,201	0,032	0,012
RS	0,265	0,821	2,606	10,611	0,055	0,175	0,711	0,075	0,304	0,048	0,018
C.O.	0,798	2,049	7,456	34,803	0,137	0,503	2,334	0,215	0,997	0,157	0,058
BR-SP	0,010	0,045	0,129	1,197	0,003	0,009	0,080	0,004	0,034	0,005	0,002
BR	5,684	15,165	48,671	193,193	1,017	3,263	12,953	1,394	5,535	0,870	0,322
	20,599	50,068	270,795	792,349	3,357	18,157	53,126	7,759	22,702	3,567	1,322

Fonte (dados brutos): Censos Industriais — IBGE.

(a) A relação é expressa pela forma:

valor de transformação industrial da região "i" no ano assinalado acima

valor de transformação industrial de São Paulo no ano assinalado abaixo

(b) Ver "Notas Metodológicas" no Apêndice Estatístico para os ramos que compõem esse grupo.

TABELA 33-D

INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO: RELAÇÃO ENTRE A PRODUÇÃO INDUSTRIAL (VTI) DE CADA REGIÃO E A DE SÃO PAULO, EM ANOS ASSINALADOS (a)
(cálculos com valores a preços constantes de 1939)

D — Todos os ramos industriais

	1939/1919	1949/1919	1959/1919	1970/1919	1949/1939	1959/1939	1970/1939	1959/1949	1970/1949	1970/1959	1970/1970
Norte	0,105	0,147	0,459	0,868	0,038	0,119	0,226	0,047	0,089	0,032	0,014
NE	1,030	1,822	3,364	6,092	0,474	0,875	1,584	0,345	0,624	0,225	0,098
MA, PI	0,033	0,061	0,161	0,252	0,016	0,042	0,066	0,017	0,026	0,009	0,004
PE	0,521	0,894	1,270	2,288	0,233	0,330	0,595	0,130	0,235	0,084	0,037
BA	0,132	0,257	0,834	1,632	0,067	0,217	0,424	0,085	0,167	0,060	0,026
Outros	0,344	0,610	1,099	1,919	0,159	0,286	0,499	0,113	0,197	0,071	0,031
MG	0,715	1,313	2,821	6,865	0,341	0,734	1,785	0,289	0,704	0,253	0,111
ES	0,030	0,098	0,128	0,496	0,025	0,033	0,129	0,013	0,051	0,018	0,008
RJ	0,525	1,277	3,513	6,147	0,332	0,914	1,598	0,360	0,630	0,227	0,099
GB	1,883	2,833	5,062	10,304	0,737	1,316	2,679	0,519	1,056	0,380	0,167
SP	3,846	9,756	27,103	61,846	2,537	7,048	16,082	2,778	6,339	2,282	1,000
PR	0,220	0,572	1,562	3,274	0,149	0,406	0,851	0,160	0,336	0,121	0,053
SC	0,196	0,477	1,067	2,734	0,124	0,277	0,711	0,109	0,280	0,101	0,044
RS	0,857	1,575	3,400	6,738	0,410	0,884	1,752	0,348	0,691	0,249	0,109
C.O.	0,033	0,103	0,312	0,839	0,027	0,081	0,218	0,032	0,086	0,031	0,014
BR - SP	5,594	10,217	21,689	44,357	2,657	5,640	11,535	2,223	4,547	1,637	0,717
BR	9,439	19,973	48,792	106,203	5,194	12,688	27,617	5,001	10,886	3,918	1,717

Fonte (dados brutos): Censos Industriais — IBGE.

(a) A relação é expressa pela forma:

$\frac{\text{valor de transformação industrial da região "i" no ano assinalado acima.}}{\text{valor de transformação industrial de São Paulo no ano assinalado abaixo.}}$

TABELA 34-A

INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO: PRODUTIVIDADE, SALÁRIO E EXCEDENTE MÉDIOS
POR OPERÁRIO OCUPADO (a)A — Grupo I — Geração do Excedente (b)
(valores a preços constantes de 1939)
Cr\$/ano

	Produtividade Média VTI/Op.				Salário Médio S.O./Op.				Exc./Operário					
	1919	1939	1949	1959	1970	1979	1989	1949	1959	1970	1979	1989	1999	1970
Norte	8,503	5,828	8,970	22,769	18,070	2,295	1,375	1,671	3,524	2,964	6,208	4,453	7,299	19,245
NE	5,127	5,791	7,243	12,545	19,054	1,164	1,113	1,539	2,509	2,949	3,963	4,679	5,704	10,036
MA, PI	4,091	3,988	4,931	10,364	21,777	1,187	1,282	1,394	1,666	2,230	2,904	2,706	3,537	8,698
PE	6,718	6,968	9,267	14,194	20,089	1,458	1,209	1,777	2,880	3,555	5,260	5,760	7,490	11,314
BA	4,752	4,345	6,888	12,853	22,504	1,206	1,095	1,818	2,849	3,123	3,546	3,250	5,070	10,004
CE, RN, PB, AL, SE	4,291	5,239	5,693	11,219	6,782	0,897	0,988	1,237	2,150	2,438	3,394	4,251	4,456	9,069
MG	6,624	7,944	10,536	16,367	24,500	1,194	1,470	1,936	3,302	3,702	5,430	6,473	8,600	13,065
ES	9,705	8,062	15,035	14,136	23,750	1,466	1,384	1,663	2,750	3,092	8,239	6,678	13,372	11,386
RJ	7,556	8,285	11,379	18,816	20,931	1,764	1,792	2,498	4,407	4,071	5,792	6,493	8,831	14,408
GB	8,279	14,713	15,254	24,579	39,009	2,672	2,832	3,880	5,391	6,087	5,607	11,882	11,374	19,188
SP	8,486	9,321	14,723	24,844	36,704	2,029	2,134	3,372	4,767	5,719	6,458	7,187	11,354	20,077
PR	18,577	11,917	20,200	28,984	37,485	2,499	1,732	2,477	3,405	4,380	16,078	10,185	17,723	25,579
SC	8,658	10,848	9,958	14,526	20,013	1,563	2,131	2,312	3,250	4,030	7,095	8,717	7,646	11,276
RS	10,276	11,722	14,519	23,989	24,761	2,350	2,224	2,824	4,222	4,186	7,926	9,499	11,695	19,767
C.O.	11,152	7,411	16,319	29,886	31,999	2,163	1,503	1,880	3,290	3,489	8,989	5,907	14,439	26,596
BR-SP	7,231	9,219	11,136	18,800	25,652	1,794	1,779	2,377	3,704	4,073	5,437	7,441	8,759	15,096
BR	7,575	9,257	12,504	21,307	30,538	1,858	1,911	2,756	4,148	4,801	5,716	7,346	9,748	17,159

Fonte (dados brutos). Censos Industriais — IBGE.

(a) VTI: Valor de Transformação Industrial; S.O.: salários pagos aos operários; Op.: número (média mensal) de operários. Para 1919 os salários são totais, por não se dispor do item Salários dos Operários.

(b) Ver em "Notas Metodológicas" (Apêndice Estatístico) a estimativa para o deflator implícito e os ramos que compõem esse grupo.

TABELA 34-B

**INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO: PRODUTIVIDADE, SALÁRIO E EXCEDENTE MÉDIOS
POR OPERÁRIO OCUPADO (a)**

B — Grupo II — Geração do Excedente (b)
(valores a preços constantes de 1939)
Cr\$/ano

	Produtividade Média VTI/Op.				Salário Médio S.O./Op.				Exc./Operário						
	1919	1939	1949	1959	1970	1919	1939	1949	1959	1970	1919	1939	1949	1959	1970
Norte	9,064	9,162	6,349	20,691	21,071	2,188	1,888	1,660	2,979	3,373	6,876	7,284	4,689	17,712	17,699
NE	4,115	7,566	5,893	18,611	25,706	1,337	1,588	1,430	2,482	3,350	2,778	5,979	4,463	16,129	22,356
MA, PI	1,490	4,099	4,836	7,742	16,897	0,679	0,784	0,945	1,337	1,734	0,811	3,314	3,891	6,405	15,163
PE	4,760	7,515	7,212	17,914	26,770	1,568	1,587	1,866	3,056	3,767	3,192	5,928	5,346	14,859	23,003
BA	3,753	5,744	4,458	26,104	34,867	1,369	1,515	1,207	2,882	4,040	2,384	4,229	3,251	23,222	30,826
CE, RN, PB, AL, SE	3,848	10,762	5,894	15,246	17,819	1,114	1,945	1,271	1,988	2,624	2,734	8,816	4,623	13,278	15,194
MG	5,076	9,437	10,717	22,211	44,489	1,741	2,571	2,537	4,230	5,441	3,335	6,867	8,180	17,981	39,049
ES	7,866	5,726	7,672	10,916	20,203	2,031	1,474	1,862	2,399	3,882	5,835	4,253	5,810	8,517	16,320
RJ	9,196	11,800	16,941	37,372	67,261	1,629	2,363	3,106	6,831	8,642	7,567	9,436	13,835	30,541	58,620
GB	6,218	13,791	14,470	28,916	40,819	2,598	3,187	3,917	5,447	6,119	3,620	10,604	10,553	23,469	34,700
SP	7,060	12,405	15,458	32,017	42,165	2,210	3,016	3,706	5,382	7,093	4,850	9,389	11,752	26,635	35,072
AP	8,434	8,176	11,557	15,560	20,494	2,381	1,956	2,439	3,560	3,673	6,053	5,220	9,118	11,980	16,821
PR	6,722	5,823	9,798	14,850	19,532	1,998	1,268	2,292	3,379	3,699	4,724	4,554	7,506	11,471	15,833
SC	7,305	13,046	10,461	23,732	27,959	2,428	2,684	2,681	4,136	4,530	4,877	10,363	7,780	19,596	23,429
RS	6,530	6,446	10,138	14,547	16,709	2,332	1,726	2,029	3,180	3,158	4,198	4,720	8,109	11,367	13,550
C.O.	6,633	10,325	11,097	23,250	32,578	2,128	2,387	2,429	4,279	4,767	4,505	7,938	8,477	18,971	27,812
BR-SP	6,781	11,094	13,000	27,114	37,063	2,156	2,617	3,094	4,755	5,855	4,625	8,468	9,906	22,369	31,208

Fonte (dados brutos): Censos Industriais — IBGE.

(a) VTI: Valor de Transformação Industrial; S.O.: salários pagos aos operários; Op.: número (média mensal) de operários. Para 1919 os salários são totais, por não se dispor do item Salários dos Operários.

(b) Ver em "Notas Metodológicas" (Apêndice Estatístico) a estimativa para o deflator implícito e os ramos que compõem esse grupo.

TABELA 34-C

**INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO: PRODUTIVIDADE, SALÁRIO E EXCEDENTE MÉDIOS
POR OPERÁRIO OCUPADO (a)**

C — Grupo III — Geração do Excedente (b)
(valores a preços constantes de 1939)
Cr\$/ano

	Produtividade Média VTI/Op.				Salário Médio S.O./Op.				Exc./Operário						
	1919	1939	1949	1959	1970	1970	1949	1959	1970	1970	1919	1939	1949	1959	1970
Norte	4,740	5,203	4,624	9,419	22,530	2,000	2,283	2,047	4,268	4,327	2,740	2,920	2,577	5,151	18,202
NE	5,445	6,510	5,526	12,321	23,610	1,772	1,231	1,540	5,215	5,066	-3,673	5,279	3,986	7,106	18,544
MA, PI	—	7,048	5,382	7,011	13,953	—	1,067	1,778	4,138	2,242	—	5,981	3,604	2,874	11,711
PE	10,561	5,763	6,010	13,476	27,591	2,799	1,215	1,519	3,255	5,257	7,762	4,548	4,491	10,221	22,334
BA	1,712	13,294	4,090	17,774	23,122	0,950	2,686	1,510	9,516	5,816	0,762	10,608	2,580	8,258	17,306
CE, RN, PB,	2,524	5,192	5,684	7,351	15,871	1,211	0,991	1,505	2,617	3,466	1,313	4,201	4,179	4,734	12,405
AL, SE	2,538	7,352	7,377	14,805	24,768	0,964	1,862	2,120	3,849	7,706	1,574	5,491	5,257	10,956	17,062
MG	—	1,625	4,808	7,920	25,709	—	0,656	1,657	2,161	4,811	—	0,969	3,151	5,759	20,898
ES	9,333	4,547	11,378	24,075	33,355	1,000	3,291	5,191	7,337	10,375	8,333	1,255	6,187	16,738	22,980
RJ	6,538	12,797	12,749	25,836	39,413	2,344	3,059	3,662	5,653	8,560	4,194	9,738	9,087	20,183	30,853
GB	14,790	17,850	17,820	35,561	42,219	4,058	3,137	4,311	5,850	8,923	10,732	14,714	13,509	29,671	33,296
SP	5,238	9,502	11,506	14,010	22,776	2,000	2,449	2,995	3,682	4,824	3,238	7,052	8,511	10,330	17,952
PR	6,480	6,222	7,688	13,308	21,840	2,600	2,168	2,888	3,677	4,859	3,880	4,054	4,800	9,630	16,981
SC	5,656	8,460	8,941	17,784	28,005	1,874	2,841	3,312	4,295	5,396	3,782	5,618	5,629	13,490	22,610
RS	—	8,423	6,993	13,803	18,420	—	4,269	3,058	3,278	4,298	—	4,154	3,935	10,525	14,319
C.O.	6,019	8,985	10,554	20,303	30,268	2,130	2,859	3,554	5,186	7,255	3,889	5,977	7,000	15,116	23,012
BR-SP	8,737	14,030	14,745	31,329	38,511	2,728	3,017	3,991	5,695	8,406	6,009	11,013	10,754	24,634	30,106
BR															

Fonte (dados brutos): Censos Industriais — IBGE.

(a) VTI: Valor de Transformação Industrial; S.O.: salários pagos aos operários; Op.: número (média mensal) de operários. Para 1919 os salários são totais, por não se dispor do item Salários dos Operários.

(b) Ver em "Notas Metodológicas" (Apêndice Estatístico) a estimativa para o deflator implícito e os ramos que compõem esse grupo.

TABELA 34-D

**INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO: PRODUTIVIDADE, SALÁRIO E EXCEDENTE MÉDIOS
POR OPERÁRIO OCUPADO (a)
D — TOTAL (GI + GII + GIII) (b)
(valores a preços constantes de 1939)**

Cr\$/ano

	Produtividade Média VTI/Op.				Salário Médio S.O./Op.				Exc./Operário						
	1919	1939	1948	1959	1919	1939	1948	1959	1919	1939	1948	1959			
	Norte	8,685	7,079	7,595	21,568	19,546	2,247	1,604	1,681	3,306	6,438	5,475	5,874	18,252	16,340
NE	5,031	5,934	7,004	13,959	21,213	1,185	1,151	1,521	2,849	3,846	4,784	5,483	11,410	18,036	
MA, PI	3,839	4,061	4,917	9,495	19,556	1,138	1,204	1,299	1,620	2,026	2,701	2,858	3,618	7,875	17,530
PE	6,460	7,005	8,957	14,869	22,237	1,484	1,236	1,789	2,917	4,976	5,769	7,168	11,952	18,516	
BA	4,684	4,541	6,214	17,853	27,894	1,214	1,151	1,650	3,056	3,470	3,390	4,564	14,798	24,129	
CE, RN, PB, AL, SE	4,242	5,546	5,722	11,960	17,006	0,917	1,041	1,244	2,121	2,508	3,325	4,505	4,478	9,839	14,498
MG	6,284	8,542	10,509	18,672	32,228	1,297	1,919	2,149	3,706	4,895	4,987	6,623	8,360	14,966	27,333
ES	9,272	7,081	11,900	12,341	21,882	1,599	1,411	1,744	2,862	3,577	7,673	5,670	10,156	9,779	18,305
RJ	7,863	8,722	13,275	27,643	38,234	1,738	2,019	2,925	5,774	6,729	6,125	6,703	10,350	21,868	31,505
GB	7,774	14,395	14,838	25,909	39,589	2,644	2,924	3,894	5,438	6,600	5,130	11,471	10,944	20,471	32,990
SB	8,216	10,599	15,254	29,381	39,989	2,140	2,399	3,572	5,193	7,049	6,105	8,199	11,682	24,188	32,939
SP	11,439	9,475	14,547	20,030	25,833	2,410	1,890	2,481	3,530	3,973	9,030	7,585	12,066	16,500	21,861
PR	7,784	8,384	9,748	14,580	19,982	1,762	1,754	2,340	3,350	3,963	6,022	6,630	7,408	11,230	16,019
SC	9,434	11,920	12,658	23,360	26,338	2,367	2,361	2,798	4,200	4,482	7,067	9,559	9,860	19,160	21,856
RS	10,107	7,126	14,024	21,922	24,596	2,201	1,593	3,235	3,235	3,392	7,906	5,533	12,063	18,687	21,204
C.O.	7,091	9,474	11,106	20,515	28,770	1,867	1,958	2,507	4,016	4,726	5,224	7,516	8,599	16,500	24,044
BR-SP	7,418	9,902	12,807	24,646	34,388	1,938	2,126	2,943	4,564	5,889	5,480	7,776	9,854	20,082	28,499

Fonte (dados brutos): Censos Industriais — IBGE.

(a) VTI: Valor de Transformação Industrial; S.O.: salários pagos aos operários; Op.: número (média mensal) de operários. Para 1919 os salários são totais, por não se dispor do item Salários dos Operários.

(b) Ver em "Notas Metodológicas" (Apêndice Estatístico) a afirmativa para o deflator implícito.

TABELA 35-A

INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO: APROPRIAÇÃO DO EXCEDENTE INDUSTRIAL (a)
A - Grupo I - Indústrias predominantemente produtoras de bens de consumo não duráveis (b)

	Salários dos operários / VTI										Excedente / Salário dos operários									
	1919*	1939	1949	1959	1970	1919*	1939	1949	1959	1970	1919*	1939	1949	1959	1970					
Norte	0,730	0,764	0,814	0,845	0,836	0,270	0,236	0,186	0,155	0,164	2,704	3,239	4,367	5,461	5,096					
NE	0,773	0,808	0,788	0,803	0,845	0,227	0,192	0,212	0,197	0,155	3,405	4,205	3,706	4,073	5,462					
MA, PI	0,710	0,679	0,718	0,839	0,898	0,290	0,321	0,282	0,161	0,102	2,448	2,111	2,542	5,221	8,764					
PE	0,783	0,827	0,808	0,792	0,823	0,217	0,173	0,192	0,208	0,177	3,608	4,766	4,213	3,909	4,661					
BA	0,746	0,748	0,736	0,778	0,861	0,254	0,252	0,264	0,222	0,139	2,937	2,971	2,789	3,512	6,206					
CE, RN, PB,	0,791	0,811	0,783	0,808	0,855	0,209	0,189	0,217	0,192	0,145	3,785	4,303	3,604	4,218	5,883					
AL, SE																				
MG	0,820	0,815	0,816	0,799	0,849	0,180	0,185	0,184	0,201	0,151	4,556	4,402	4,442	3,959	5,618					
ES	0,849	0,828	0,859	0,805	0,870	0,151	0,172	0,111	0,195	0,130	5,622	4,826	8,039	4,140	6,681					
RJ	0,767	0,784	0,781	0,766	0,806	0,233	0,216	0,219	0,234	0,194	3,292	3,624	3,560	3,283	4,142					
GB	0,677	0,808	0,746	0,781	0,844	0,323	0,192	0,284	0,219	0,156	2,096	4,196	2,932	3,586	5,409					
SP	0,761	0,771	0,771	0,807	0,844	0,239	0,229	0,229	0,193	0,156	3,184	3,368	3,365	4,192	5,418					
PR	0,865	0,855	0,877	0,880	0,883	0,135	0,145	0,123	0,120	0,117	6,407	5,880	7,153	7,559	7,559					
SC	0,819	0,804	0,768	0,777	0,799	0,181	0,196	0,232	0,223	0,201	4,525	4,092	3,308	3,469	3,956					
RS	0,771	0,810	0,805	0,824	0,831	0,229	0,190	0,195	0,176	0,169	3,367	4,271	4,141	4,681	4,915					
C.O.	0,806	0,797	0,885	0,890	0,891	0,194	0,203	0,115	0,110	0,109	4,155	3,930	7,680	8,084	8,170					
BRSP	0,752	0,807	0,787	0,804	0,841	0,248	0,193	0,213	0,196	0,159	3,032	4,184	3,685	4,112	5,298					
BR	0,755	0,794	0,780	0,806	0,843	0,245	0,206	0,220	0,194	0,167	3,062	3,843	3,536	4,154	5,361					

Fonte (dados brutos): Censos Industriais - IBGE.

(a) Excedente - VTI (Valor de Transformação Industrial) menos salários dos operários; para 1919 não se dispõe dos salários dos operários e utilizei os salários totais.

(b) Ver em "Notas Metodológicas" (Apêndice Estatístico) os ramos que compõem esse grupo.

*Em 1919 os salários se referem ao total de pessoas ocupadas.

TABELA 35-B

INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO: APROPRIAÇÃO DO EXCEDENTE INDUSTRIAL (a)
B — Grupo II — Indústrias predominantemente produtoras de bens intermediários (b)

	Salários dos operários / VTI										Excedente / Salário dos operários									
	1919*	1939	1949	1959	1970	1919*	1939	1949	1959	1970	1919*	1939	1949	1959	1970					
Norte	0,759	0,794	0,738	0,856	0,840	0,241	0,260	0,262	0,144	0,160	0,149	0,149	0,149	0,160	0,160					
NE	0,675	0,790	0,757	0,864	0,870	0,325	0,210	0,243	0,136	0,130	0,2077	0,2077	0,2077	0,130	0,130					
MA, PI	0,544	0,809	0,805	0,827	0,897	0,456	0,191	0,195	0,173	0,103	1,193	4,225	4,117	4,790	8,743					
PE	0,671	0,789	0,741	0,828	0,859	0,329	0,211	0,259	0,172	0,141	2,039	3,736	2,864	4,831	6,106					
BA	0,635	0,736	0,729	0,890	0,984	0,365	0,264	0,271	0,110	0,116	1,740	2,791	2,693	8,057	7,630					
CE, RN, PB, AL, SE	0,711	0,819	0,784	0,871	0,853	0,289	0,181	0,216	0,129	0,147	2,460	4,533	3,634	6,747	5,789					
MG	0,657	0,728	0,763	0,810	0,878	0,343	0,272	0,237	0,190	0,122	1,916	2,671	3,224	4,250	7,177					
ES	0,742	0,743	0,757	0,778	0,808	0,258	0,257	0,243	0,222	0,192	2,876	2,885	3,121	3,498	4,204					
RJ	0,823	0,800	0,817	0,815	0,872	0,177	0,200	0,183	0,185	0,128	4,650	3,993	4,455	4,470	6,783					
GB	0,582	0,769	0,729	0,812	0,850	0,418	0,231	0,271	0,188	0,150	1,392	3,327	2,694	3,859	5,671					
SP	0,687	0,757	0,760	0,832	0,832	0,313	0,243	0,240	0,168	0,168	2,195	3,113	3,171	4,938	4,945					
PR	0,718	0,761	0,789	0,770	0,821	0,282	0,239	0,211	0,230	0,179	2,546	3,180	3,738	3,341	4,580					
SC	0,703	0,782	0,766	0,770	0,811	0,297	0,218	0,234	0,230	0,189	2,367	3,591	3,275	3,389	4,280					
RS	0,668	0,794	0,744	0,826	0,838	0,332	0,206	0,256	0,174	0,162	2,012	3,861	2,902	4,738	5,172					
C.O.	0,643	0,732	0,800	0,781	0,811	0,357	0,268	0,200	0,219	0,189	1,801	2,736	3,997	3,575	4,291					
BR-SP	0,679	0,769	0,764	0,815	0,854	0,321	0,231	0,236	0,185	0,146	2,115	3,325	3,238	4,396	5,835					
BR	0,682	0,764	0,762	0,824	0,842	0,318	0,236	0,238	0,176	0,158	2,145	3,236	3,203	4,681	5,330					

Fonte (dados brutos): Censos Industriais — IBGE.

(a) Excedente = VTI (Valor de Transformação Industrial) menos salários dos operários; para 1919 não se dispõe dos salários dos operários e utilizou os salários totais.

(b) Ver em "Notas Metodológicas" (Apêndice Estatístico) os ramos que compõem esse grupo.

*Em 1919 os salários se referem ao total de pessoas ocupadas.

TABELA 35-C

INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO: APROPRIAÇÃO DO EXCEDENTE INDUSTRIAL (a)
 C — Grupo III — Indústrias predominantemente produtoras de bens de capital e
 de consumo durável (b)

	Excedente / VTÍ										Salários dos operários / VTÍ										Excedente / Salário dos operários									
	1919*	1939	1949	1959	1970	1919*	1939	1949	1959	1970	1919*	1939	1949	1959	1970	1919*	1939	1949	1959	1970										
Norte	0,579	0,561	0,557	0,547	0,808	0,421	0,439	0,443	0,453	0,192	1,375	1,279	1,258	1,207	4,206															
NE	0,675	0,811	0,721	0,577	0,785	0,325	0,189	0,279	0,423	0,215	2,077	4,289	2,586	1,362	3,660															
MA, PI	—	0,849	0,670	0,410	0,830	—	0,151	0,330	0,590	0,170	—	5,607	2,027	0,694	4,869															
PE	0,735	0,789	0,747	0,758	0,809	0,265	0,211	0,253	0,242	0,191	2,774	3,744	2,957	3,140	4,248															
BA	0,443	0,798	0,632	0,465	0,748	0,557	0,202	0,368	0,535	0,252	0,795	3,949	1,708	0,868	2,976															
CE, RN, PB,	0,520	0,809	0,735	0,644	0,782	0,480	0,191	0,265	0,356	0,218	1,083	4,238	2,775	1,809	3,579															
AL, SE																														
MG	0,619	0,747	0,713	0,740	0,689	0,381	0,253	0,287	0,260	0,311	1,625	2,949	2,479	2,846	2,214															
ES	—	0,596	0,655	0,727	0,813	—	0,404	0,345	0,273	0,187	—	1,476	1,901	2,665	4,343															
RJ	0,889	0,276	0,544	0,695	0,689	0,111	0,724	0,456	0,305	0,311	8,009	0,381	1,192	2,281	2,215															
GB	0,641	0,761	0,713	0,781	0,783	0,359	0,239	0,287	0,219	0,217	1,786	3,183	2,481	3,570	3,604															
SP	0,726	0,824	0,758	0,834	0,789	0,274	0,176	0,242	0,166	0,211	2,650	4,691	3,133	5,037	3,731															
PR	0,618	0,742	0,740	0,740	0,788	0,382	0,258	0,260	0,260	0,212	1,618	2,879	2,841	2,803	3,722															
SC	0,596	0,662	0,624	0,720	0,778	0,404	0,348	0,376	0,280	0,222	1,475	1,870	1,662	2,619	3,494															
RS	0,669	0,664	0,630	0,759	0,807	0,331	0,336	0,370	0,241	0,193	2,017	1,978	1,699	3,141	4,190															
C.O.	—	0,493	0,563	0,763	0,777	—	0,507	0,437	0,237	0,223	—	0,973	1,286	3,211	3,332															
BR-SP	0,646	0,665	0,663	0,745	0,760	0,354	0,335	0,337	0,255	0,240	1,825	2,091	1,970	2,915	3,172															
BR	0,688	0,785	0,729	0,819	0,782	0,312	0,215	0,271	0,182	0,218	2,205	3,650	2,695	4,501	3,582															

Fonte (dados brutos): Censos Industriais — IBGE.

(a) Excedente = VTÍ (Valor de Transformação Industrial) menos salários dos operários; para 1919 não se dispõe dos salários dos operários e utilizei os salários totais.

(b) Ver em "Notas Metodológicas" (Apêndice Estatístico) os ramos que compõem esse grupo.

* Em 1919 os salários se referem ao total de pessoas ocupadas.

TABELA 35-D
INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO: APROPRIAÇÃO DO EXCEDENTE INDUSTRIAL (a)
D - Todos os ramos industriais (GI + GII + GIII)

	Salários dos operários / VTI										Excedente / Salário dos operários				
	1919*	1939	1949	1959	1970	1919*	1939	1949	1959	1970	1919*	1939	1949	1959	1970
Norte	0,741	0,773	0,777	0,847	0,836	0,259	0,227	0,223	0,153	0,164	2,861	3,415	3,492	5,521	5,098
NE	0,764	0,806	0,783	0,817	0,850	0,236	0,194	0,217	0,183	0,150	3,237	4,158	3,606	4,476	5,677
MA, PI	0,704	0,704	0,736	0,829	0,896	0,296	0,296	0,264	0,171	0,104	2,378	2,374	2,786	4,860	8,654
PE	0,770	0,824	0,800	0,804	0,833	0,230	0,176	0,200	0,196	0,167	3,348	4,667	4,005	4,097	4,977
BA	0,741	0,747	0,734	0,829	0,865	0,259	0,253	0,266	0,171	0,135	2,861	2,947	2,765	4,843	6,409
CE, RN, PB, AL, SE	0,784	0,812	0,783	0,823	0,853	0,216	0,188	0,217	0,177	0,147	3,630	4,327	3,600	4,638	5,781
MG	0,794	0,775	0,796	0,802	0,848	0,206	0,225	0,204	0,198	0,152	3,854	3,451	3,890	4,039	5,584
ES	0,828	0,801	0,853	0,792	0,837	0,172	0,199	0,147	0,208	0,163	4,814	4,019	5,822	3,816	5,117
RJ	0,779	0,769	0,780	0,791	0,824	0,221	0,231	0,220	0,209	0,176	3,525	3,320	3,539	3,787	4,681
G	0,650	0,797	0,739	0,790	0,833	0,340	0,203	0,261	0,210	0,167	1,941	3,924	2,835	3,764	4,999
GB	0,743	0,774	0,766	0,823	0,824	0,257	0,226	0,234	0,177	0,176	2,891	3,417	3,272	4,658	4,673
SP	0,789	0,801	0,829	0,820	0,846	0,211	0,199	0,171	0,180	0,154	3,739	4,014	4,863	4,674	5,503
PR	0,774	0,791	0,760	0,770	0,802	0,226	0,209	0,240	0,230	0,198	3,425	3,781	3,160	3,352	4,043
SC	0,749	0,802	0,779	0,820	0,830	0,251	0,198	0,221	0,180	0,170	2,984	4,049	3,524	4,562	4,876
RS	0,782	0,776	0,860	0,852	0,862	0,218	0,224	0,140	0,148	0,138	3,587	3,474	6,153	5,777	6,252
C.O.	0,737	0,793	0,774	0,804	0,836	0,263	0,207	0,226	0,196	0,164	2,802	3,839	3,430	4,109	5,088
BR-SP	0,739	0,785	0,770	0,815	0,829	0,261	0,215	0,230	0,185	0,171	2,831	3,658	3,352	4,400	4,839
BR															

Fonte (dados brutos): Censos Industriais - IBGE.

(a) Excedente = VTI (Valor de Transformação Industrial), menos salários dos operários; para 1919 não se dispõe dos salários dos operários e utilizamos os salários totais.

*Em 1919 os salários se referem ao total de pessoas ocupadas.

TABELA 36

INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO: SALÁRIOS E EXCEDENTE EM RELAÇÃO AO VALOR DE TRANSFORMAÇÃO

REGIÕES	Salários Totais/Valor de Transformação Industrial					"Excedente II" ^(a) /Valor de Transformação Industrial					"Excedente II" ^(a) /Salários de operários				
	1919	1939	1949	1959	1970	1919	1939	1949	1959	1970	1919 (b)	1939	1949	1959	1970
N	0,259	0,316	0,274	0,197	0,218	0,741	0,688	0,726	0,805	0,782	2,86	2,95	3,26	5,24	4,78
NE	0,236	0,270	0,264	0,235	0,224	0,764	0,730	0,736	0,765	0,776	3,24	3,65	3,39	4,19	5,18
MA, PI	0,296	0,360	0,308	0,197	0,141	0,704	0,640	0,692	0,803	0,859	2,38	2,06	2,62	4,71	8,28
PE	0,230	0,259	0,254	0,254	0,228	0,770	0,741	0,746	0,746	0,772	3,35	4,02	3,75	3,80	4,61
BA	0,259	0,333	0,307	0,226	0,253	0,741	0,667	0,693	0,774	0,747	2,86	2,53	2,61	4,52	5,54
CE, RN, PB, AL, SE	0,216	0,255	0,255	0,226	0,206	0,784	0,745	0,745	0,773	0,794	3,63	3,84	3,42	4,37	5,39
MG	0,206	0,288	0,245	0,258	0,195	0,794	0,712	0,755	0,742	0,805	3,85	3,04	3,69	3,74	5,30
ES	0,172	0,261	0,171	0,259	0,204	0,828	0,739	0,829	0,741	0,786	4,81	3,68	5,66	3,57	4,87
RJ	0,221	0,314	0,276	0,263	0,224	0,779	0,686	0,725	0,737	0,776	3,52	2,82	3,29	3,53	4,50
GB	0,340	0,284	0,334	0,311	0,241	0,660	0,716	0,666	0,688	0,759	1,94	3,42	2,54	3,28	4,55
SP	0,257	0,294	0,289	0,261	0,237	0,743	0,706	0,711	0,759	0,763	2,89	3,01	3,04	4,18	4,33
SUL	0,239	0,276	0,256	0,247	0,222	0,761	0,724	0,744	0,753	0,778	3,19	3,55	3,49	4,01	4,52
C.O.	0,218	0,299	0,171	0,180	0,186	0,782	0,701	0,829	0,820	0,814	3,69	3,10	5,93	5,66	5,90
BR -- SP	0,263	0,284	0,278	0,262	0,222	0,737	0,716	0,722	0,738	0,778	2,80	3,36	3,20	3,77	4,75
BRASIL	0,261	0,288	0,283	0,261	0,231	0,739	0,712	0,717	0,759	0,769	2,83	3,20	5,12	3,99	4,50

Fonte (dados brutos): Censos Industriais - IBGE.

(a) Chamo de "Excedente II" à diferença entre o Valor de Transformação Industrial e os Salários Totais. Quando não explicitado, em outros locais deste trabalho, o Excedente é a diferença entre o VTI e os salários pagos aos operários.

(b) Em 1919, como não se dispõe do item "Salários dos Operários", a relação foi feita com os Salários Totais.

TABELA 38
INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO
PROJETOS DE INVESTIMENTOS APROVADOS
PELA SUDAM, SUDENE E CDI (a)
(Cr\$ milhões)

Anos	I Total	II Investimentos em São Paulo (b)	III Investimentos de S. Paulo na área da SUDAM e da SUDENE (c)	%	
				II/I	$\frac{(II + III)}{I}$
1966	1.160,9	414,9	169,5	35,7	50,3
1967	2.450,6	714,7	514,8	29,2	50,2
1968	2.174,0	682,4	463,6	31,4	52,7
1969	5.719,8	1.900,0	657,3	33,2	44,7
1970	7.599,9	3.705,1	912,6	48,8	60,8
1971	6.089,1	1.999,9	1.044,9	32,8	50,0
1972	14.174,4	6.081,8	1.027,2	42,9	50,2

Fonte: II SUDAM e SUDENE: Relatórios dos projetos aprovados;
 III) CDI: Relatórios anuais e pesquisa direta na fonte.

(a) Para os anos de 1970 a 1972 eliminou-se a dupla contagem de projetos aprovados pela SUDAM ou SUDENE e também pelo CDI; a dupla contagem possivelmente existente nos anos anteriores (que parece ser de pequena importância) subestimaria a participação de São Paulo.

(b) Aprovados pelo CDI. Para 1969 estimativa do autor com base em pesquisa direta junto à fonte.

(c) Estimativa do autor, adotando a hipótese de uma participação média de São Paulo nos investimentos industriais naquelas áreas em torno de 45%. Essa estimativa é reforçada pelo cálculo do Governo Estadual da Bahia, que encontrou a cifra de 48%, bem como pela identificação da participação de firmas de São Paulo nas relações de projetos aprovados, e ainda pelo montante dos incentivos do "34/18" captados em S. Paulo.

TABELA 38
INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO
PROJETOS DE INVESTIMENTOS APROVADOS
PELA SUDAM, SUDENE E CDI (a)
(Cr\$ milhões)

Anos	I Total	II Investimentos em São Paulo (b)	III Investimentos de S. Paulo na área da SUDAM e da SUDENE (c)	%	
				II/I	(II + III) I
1966	1.160,9	414,9	169,5	35,7	50,3
1967	2.450,6	714,7	514,8	29,2	50,2
1968	2.174,0	682,4	463,6	31,4	52,7
1969	5.719,8	1.900,0	657,3	33,2	44,7
1970	7.599,9	3.705,1	912,6	48,8	60,8
1971	6.089,1	1.999,9	1.044,9	32,8	50,0
1972	14.174,4	6.081,8	1.027,2	42,9	50,2

Fonte: I) SUDAM e SUDENE: Relatórios dos projetos aprovados;
 II) CDI: Relatórios anuais e pesquisa direta na fonte.

(a) Para os anos de 1970 a 1972 eliminou-se a dupla contagem de projetos aprovados pela SUDAM ou SUDENE e também pelo CDI; a dupla contagem possivelmente existente nos anos anteriores (que parece ser de pequena importância) subestimaria a participação de São Paulo.

(b) Aprovados pelo CDI. Até 1969 estimativa do autor com base em pesquisa direta junto à fonte.

(c) Estimativa do autor, adotando a hipótese de uma participação média de São Paulo nos investimentos industriais naquelas áreas em torno de 45%. Essa estimativa é reforçada pelo cálculo do Governo Estadual da Bahia, que encontrou a cifra de 48%, bem como pela identificação da participação de firmas de São Paulo nas relações de projetos aprovados, e ainda pelo montante dos incentivos do "34/18" captados em S. Paulo.

continuação tabela 39

GB			SP			SUL			C.O.			BR-SP			BRASIL		
1970	1971	1972	1970	1971	1972	1970	1971	1972	1970	1971	1972	1970	1971	1972	1970	1971	1972
11,2 (11,3)	6,2 (16,1)	22,0 (14,3)	3,1 (72,4)	4,7 (73,2)	9,0 (70,8)	2,4 (12,9)	3,8 (10,5)	13,1 (6,8)	-	-	-	1,9 (27,6)	1,5 (26,8)	3,7 (29,2)	2,6 (100,0)	3,0 (100,0)	6,3 (100,0)
(...)	3,9 (11,3)	5,3 (4,4)	(...)	4,4 (76,9)	7,5 (76,4)	(...)	3,8 (11,8)	13,1 (8,9)	-	-	-	(...)	1,2 (23,1)	2,3 (23,6)	100,0 (100,0)	2,7 (100,0)	4,9 (100,0)
(...)	2,3 (56,3)	16,7 (48,2)	(...)	0,3 (41,3)	1,5 (51,4)	(...)	-	-	-	-	-	(...)	0,3 (58,7)	1,4 (48,6)	(...)	0,3 (100,0)	1,4 (100,0)
(...)	0,0 (0,0)	0,8 (0,3)	44,5 (99,5)	13,8 (86,6)	27,4 (94,2)	0,4 (0,2)	8,4 (9,5)	1,9 (0,4)	0,3 (0,1)	0,3 (0,1)	0,5 (0,1)	0,3 (0,1)	1,9 (13,4)	1,7 (5,8)	27,5 (100,0)	7,4 (100,0)	14,5 (100,0)
27,2 (1,5)	67,3 (7,4)	43,3 (2,8)	30,6 (37,9)	57,0 (37,3)	43,6 (33,7)	81,6 (23,1)	63,5 (7,6)	45,7 (2,4)	97,2 (2,0)	-	-	80,2 (62,1)	83,7 (62,7)	84,7 (66,3)	49,5 (100,0)	71,2 (100,0)	64,3 (100,0)
0,4 (0,1)	51,2 (19,5)	2,2 (0,2)	2,5 (15,0)	6,0 (13,5)	24,0 (26,1)	35,0 (48,2)	0,3 (0,1)	0,8 (0,1)	-	-	-	22,6 (85,0)	33,5 (86,5)	56,8 (73,9)	10,2 (100,0)	20,5 (100,0)	45,5 (100,0)
(...)	2,1 (5,9)	1,8 (2,9)	(...)	5,2 (88,0)	4,5 (81,2)	(...)	2,0 (6,1)	9,5 (11,6)	-	-	-	(...)	0,6 (12,0)	1,0 (18,8)	(...)	2,7 (100,0)	2,7 (100,0)
14,2 (2,5)	6,2 (1,9)	27,5 (10,8)	7,9 (31,7)	21,2 (37,7)	11,0 (52,1)	17,5 (16,1)	60,8 (19,4)	11,9 (6,9)	97,2 (6,8)	-	-	27,0 (68,3)	30,5 (62,3)	10,0 (47,9)	15,2 (100,0)	26,2 (100,0)	10,5 (100,0)
12,6 (1,4)	7,8 (2,8)	21,7 (8,6)	20,2 (51,4)	24,6 (53,1)	4,1 (37,2)	29,1 (16,8)	0,4 (0,2)	13,5 (8,0)	-	-	-	30,5 (48,5)	19,0 (45,9)	6,9 (62,8)	24,2 (100,0)	21,7 (100,0)	5,5 (100,0)
61,6 (8,1)	26,5 (11,3)	33,8 (9,3)	21,8 (66,5)	24,5 (62,4)	20,0 (66,5)	15,6 (11,0)	24,3 (11,0)	39,3 (8,8)	2,8 (0,1)	100,0 (0,6)	100,0 (0,2)	17,5 (33,5)	12,9 (37,5)	9,9 (33,5)	20,3 (100,0)	18,4 (100,0)	14,9 (100,0)
(...)	(...)	(...)	(...)	0,2 (96,5)	0,4 (42,5)	(...)	0,1 (3,5)	6,2 (46,5)	-	-	-	(...)	0,0 (3,5)	0,1 (57,5)	(...)	0,2 (100,0)	0,4 (100,0)
61,6 (8,1)	26,5 (11,4)	33,8 (9,6)	21,8 (66,5)	24,3 (62,2)	19,5 (67,2)	15,6 (11,0)	24,2 (11,1)	33,1 (7,6)	2,8 (0,1)	100,0 (0,6)	100,0 (0,3)	17,6 (33,5)	12,9 (37,8)	9,8 (32,0)	20,3 (100,0)	18,2 (100,0)	14,5 (100,0)
100,0 (2,7)	100,0 (7,8)	100,0 (4,1)	100,0 (61,5)	100,0 (46,8)	100,0 (49,5)	100,0 (14,0)	100,0 (8,3)	100,0 (3,3)	100,0 (1,1)	100,0 (0,1)	100,0 (0,0)	100,0 (38,4)	100,0 (53,2)	100,0 (50,4)	100,0 (100,0)	100,0 (100,0)	100,0 (100,0)
(3,0)	(4,8)	(7,4)	(66,8)	(56,3)	(69,3)	(10,2)	(10,5)	(6,0)	(1,2)	(0,1)	(0,1)	(33,2)	(44,7)	(30,7)	(100,0)	(100,0)	(100,0)

TABELA 40

**PROJETOS DE INVESTIMENTOS INDUSTRIAIS
APROVADOS PELA SUDAM E PELA SUDENE a/
CR\$ MILHÕES – b/**

	TOTALS ANUAIS			ACUMULADO		C/D %
	(A) SUDAM	(B) SUDENE	A/B %	(C) SUDAM	(D) SUDENE	
1964	48,6	937,8	5,2	48,6	937,8	5,2
1965	18,2	622,1	2,9	66,8	1.559,9	4,3
1966	133,8	1.090,1	12,3	200,6	2.650,0	7,6
1967	111,6	2.782,6	4,0	312,2	5.432,6	5,7
1968	155,8	1.945,8	8,0	468,0	7.378,4	6,3
1969	751,9	1.716,5	43,8	1.219,9	9.094,9	13,4
1970	795,2	2.064,4	38,5	2.015,1	11.159,3	18,1
1971	668,5	2.048,1	32,6	2.683,6	13.207,4	20,3
1972	700,1	1.569,7	44,6	3.383,7	14.777,1	22,9

Fontes: I (SUDENE) RELATÓRIOS ANUAIS DA SUDENE;

II (PESQUISA DIRETA) TABULAÇÃO DOS PROJETOS APROVADOS FEITA PELO AUTOR E PROCESSADA NO CENTRO DE COMPUTAÇÃO DA UNICAMP

a/ : Indústrias de Transformação

b/ : A preços constantes de 1972

TABELA 41

PROJETOS DE INVESTIMENTOS APROVADOS PELA SUDAM (a)
 ESTRUTURA SETORIAL E REGIONAL DOS INVESTIMENTOS (b)
 (% do valor)

Regiões Setores (c)	Acre	Amapá	Rorondônia	Amazonas	Pará	Maranhão	Goiás	Mato Grosso	Total
Agricultura	— (—)	— (—)	0,6 (33,0)	3,0 (5,9)	25,2 (28,1)	1,2 (12,1)	5,9 (75,1)	64,1 (86,9)	100 (38,8)
Mineração	— (—)	49,8 (39,1)	1,5 (16,8)	— (—)	41,0 (8,1)	— (—)	— (—)	7,7 (1,8)	100 (6,9)
Ind. de Transformação	0,4 (43,5)	5,6 (23,7)	0,7 (43,8)	26,1 (49,1)	50,5 (54,2)	9,2 (87,2)	2,0 (24,9)	5,5 (7,2)	100 (37,4)
Transp. e Comunicações	— (—)	— (—)	— (—)	87,8 (35,2)	11,8 (2,7)	0,4 (0,7)	— (—)	— (—)	100 (7,9)
Energia	3,2 (56,5)	50,7 (37,2)	— (—)	4,2 (1,4)	25,8 (4,8)	— (—)	— (—)	16,1 (3,6)	100 (6,4)
Serviços (Diversos)	— (—)	— (—)	1,5 (6,4)	64,9 (8,4)	28,7 (2,1)	— (—)	— (—)	4,9 (0,5)	100 (2,6)
Total	0,4 (100)	8,8 (100)	0,6 (100)	19,8 (100)	34,8 (100)	3,9 (100)	3,1 (100)	28,6 (100)	100 (100)

Fonte: (Pesquisa Direta). Tabulação dos projetos aprovados feita pelo autor e processada no centro de Computação da UNICAMP.

(a) Sob o sistema de incentivos fiscais. Período: 1964 a fevereiro de 1973; a preços constantes de 72.

(b) As parênteses sem parênteses devem ser lidas no sentido horizontal e revelam a participação regional nas inversões do setor; as entre parênteses, no sentido vertical, significam a estrutura setorial de cada região.

(c) Não consta nenhum projeto aprovado para Roraima.

TABELA 42

COMÉRCIO EXTERIOR E INTER-REGIONAL (a)

SALDOS DA BALANÇA COML. DO ESTADO DE SÃO PAULO E DO RESTO DO BRASIL (BRASIL EXCLUSIVE SÃO PAULO) COMO PORCENTAGEM DA RENDA INTERNA DE CADA REGIÃO

	SE		SC		SV		TOTAL		(SC + SV)	
	SP	B - SP	SP	B - SP						
1939	8,32	-1,52	1,95	-0,88	5,54	-2,50	15,81	-4,90	7,49	-3,38
1947	1,70	-2,50	0,71	-0,34	-0,32	0,15	2,09	-2,69	0,39	-0,19
1948	3,06	-0,91	0,45	-0,23
1950	4,23	0,73	0,05	-0,03	0,38	-0,20	4,66	0,50	0,43	-0,23
1952	-4,18	-2,69	0,19	-0,11	0,45	-0,26	-3,55	-3,06	0,64	-0,37
1955	-2,78	0,25	-0,17	0,09	0,38	-0,21	-2,57	0,13	0,21	-0,12
1956	-2,71	2,18	-0,59	0,31
1957	-5,16	-1,03	-0,46	0,25
1958	-9,29	0,04	-0,29	0,16
1959	-8,88	-0,10	0,15	-0,08
1960	-8,36	0,82	-0,11	0,06
1961	-6,39	1,03	0,00	-0,00
1963	-5,41	-0,55	-0,16	0,09
1965	-3,28	3,10	-0,37	0,19
1968	-4,96	1,42	-0,33	0,18	22,43	-12,20	17,14	-10,60	22,10	-12,02

Fonte: Anuário Estatístico do Brasil - IBGE, Rio, vários anos; Estudo de Desenvolvimento Regional (S. Paulo), CAPES, Rio, 1959; Comércio de Cabotagem pelo Porto de Santos, DEE-SP, vários anos; Boletim do Depto. Estadual de Estatística de S. Paulo, vários anos; Contas Nacionais do Brasil - IBRE, FGV, Rio, 1972.

(a) Os anos foram escolhidos em função da disponibilidade de informações: SE: saldo com exterior; SC: saldo com cabotagem; SV: saldo por vias internas.

... Dados não avaliados.

TABELA 43-A
MOVIMENTO MIGRATÓRIO INTER-REGIONAL (a)
Fluxo acumulado até 1940

Destino/ Origem	N	MA	NE	MG	ES	RJ	GB	SP	PR	SC	RS	MT + GO	Total das Saídas
N	—	6.023	11.203	662	238	1.865	16.814	2.869	340	176	413	4.648	45.251
MA	16.069	—	15.753	493	79	539	5.670	960	103	63	131	37.332	77.192
NE (b)	98.942	123.040	—	71.028	11.491	20.242	122.623	245.967	8.391	1.348	3.178	65.715	771.875
MG	337	98	40.781	—	54.346	99.440	114.214	348.676	40.479	494	1.414	78.582	778.861
ES	52	41	914	22.745	—	13.308	17.824	3.098	637	76	253	145	59.093
RJ	660	152	2.910	40.312	37.113	—	286.609	56.302	3.716	723	1.772	1.148	431.417
GB	705	147	2.604	7.347	1.291	51.624	—	13.843	1.306	524	1.975	1.014	82.380
SP	398	93	3.216	42.172	1.043	11.634	36.332	—	115.299	2.001	4.499	14.616	231.300
PR	58	9	459	767	67	792	4.550	26.384	—	25.863	2.731	977	62.657
SC	67	24	354	388	95	1.032	6.703	9.754	28.428	—	13.959	646	61.450
RS	302	83	1.307	1.394	208	1.924	17.224	9.109	14.800	76.394	—	8.382	131.127
GO + MT	4.469	1.309	1.127	8.255	92	572	5.095	9.546	748	188	8.020	—	39.421
Total de Entradas	122.057	131.019	80.627	195.743	106.063	202.972	633.658	726.238	214.247	107.850	38.345	213.205	2.772.024

Fonte: (Dados Brutos) IBGE — Censos Demográficos

(a): Conceito: local de nascimento e residência à data do Censo.

(b): NE, nesta tabela, representa o total do Piauí à Bahia.

TABELA 43-B
MOVIMENTO MIGRATÓRIO INTER-REGIONAL (a)
Fluxo acumulado até 1950

	N	MA	NE	MG	ES	RJ	GB	SP	PR	SC	RS	MT + GO	Total de Saídas
N	—	5.730	12.475	982	198	3.722	24.384	3.794	356	157	598	3.482	55.858
MA	16.946	—	21.376	573	80	1.167	8.475	1.409	136	50	139	49.835	100.186
NE (b)	99.951	152.741	—	72.959	10.666	47.100	198.768	386.199	33.031	1.075	3.355	89.826	1.095.671
MG	515	97	46.599	—	50.911	152.909	191.917	512.736	156.848	755	1.624	161.027	1.275.938
ES	117	22	1.674	29.163	—	32.054	55.746	4.569	3.436	75	245	284	127.385
RJ	791	189	4.817	36.794	28.407	—	360.324	56.076	9.859	747	1.720	1.343	501.067
GB	948	97	4.087	9.691	1.367	102.108	—	18.172	1.823	618	2.047	1.059	142.007
SP	594	115	5.998	45.554	744	18.685	46.990	—	352.471	2.296	4.555	29.155	507.157
PR	107	16	504	1.258	570	1.187	6.258	32.709	—	24.812	3.268	1.111	71.300
SC	106	22	499	544	83	2.004	9.819	15.410	63.162	—	26.236	857	118.742
RS	527	56	1.571	1.675	177	3.318	21.788	13.743	35.701	120.710	—	6.302	205.568
MT + GO	10.816	2.032	1.705	11.676	91	1.502	8.374	18.648	2.228	353	648	—	58.133
Total de Entradas	131.418	161.117	101.365	210.849	92.784	365.756	932.843	1.063.465	659.051	151.648	44.435	344.281	4.259.012

Fonte: (Dados Brutos): IBGE — Censos Demográficos

(a): Conceito: local de nascimento e residência à data do Censo.

(b): NE, nesta tabela, representa o total do Piauí à Bahia.

TABELA 43-C
MOVIMENTO MIGRATÓRIO INTER-REGIONAL (a)
Fluxo acumulado até 1970

	N	MA	NE	MG	ES	RJ	GB	SP	PR	SC	RS	MT + GO	DF (Brasília)	Total de Saídas
N	—	6.814	18.060	3.026	514	13.228	49.133	16.844	3.057	432	936	8.265	5.533	125.842
MA	49.992	—	45.991	1.931	178	6.987	24.624	8.292	728	107	263	110.901	13.007	262.981
NE (b)	129.922	403.847	—	158.651	43.861	301.140	513.407	1.448.786	386.512	2.061	4.898	362.319	155.686	3.912.100
MG	7.045	2.381	—	—	150.975	354.025	297.419	1.193.730	560.993	1.995	2.870	449.356	102.008	3.197.616
ES	2.305	769	84.813	45.790	—	136.733	117.580	24.096	38.272	203	489	12.717	5.509	392.470
RJ	2.116	390	13.411	37.707	2.678	—	429.662	86.129	27.384	1.373	3.045	4.586	10.868	641.239
GB	3.009	354	14.109	15.537	3.826	380.624	—	35.080	5.164	1.494	4.007	2.902	24.392	490.498
SP	3.881	779	38.245	383.055	1.780	36.837	59.668	—	797.352	5.596	8.270	219.841	15.198	1.269.679
PR	2.422	322	8.989	6.939	684	4.630	9.749	221.944	—	36.391	7.126	33.283	3.189	335.574
SC	440	64	1.094	2.010	239	4.994	12.423	37.874	306.017	—	68.528	3.506	1.831	439.020
RS	1.402	303	4.067	3.268	476	7.742	31.037	36.965	340.389	268.420	—	9.371	3.533	696.963
MT + GO	23.298	4.901	5.611	24.922	354	5.043	15.565	70.343	10.386	1.007	1.925	—	73.408	236.764
DF Brasília	200	124	1.690	1.141	127	941	1.489	2.134	995	134	295	4.086	—	13.356
Total de Entradas	225.033	421.037	244.097	383.055	225.592	1.262.830	1.561.656	3.185.223	2.467.249	309.213	102.642	1.221.133	414.152	11.913.912

Fonte: (Dados Brutos) IBGE — Censos Demográficos
(a): Conceito: local de nascimento a residência à data do Censo.
(b): NE, nesta tabela, representa o total do Piauí e Bahia.

TABELA 44

Agropecuária: taxa médias anuais de crescimento da produção física regional dos principais produtos contrastadas com o crescimento demográfico (a)

	NORTE					NORDESTE					MATPI					PE								
	1919-1929-32	1931-45	1929-32	1931-45	1929-32	1919-1929-32	1931-45	1929-32	1931-45	1929-32	1919-1929-32	1931-45	1929-32	1931-45	1929-32	1919-1929-32	1931-45	1929-32	1931-45	1929-32	1919-1929-32	1931-45	1929-32	1931-45
População Total (b)	0,1	1,2	2,9	3,1	2,9	1,3	1,8	2,2	2,2	2,2	2,2	1,6	2,1	3,0	2,1	2,7	1,1	1,8	2,1	2,4	2,1	2,4	2,1	2,4
População Urbana (b)	—	1,8	4,5	4,8	4,6	—	2,8	4,1	4,1	4,1	4,1	—	3,1	4,4	6,2	4,7	—	3,0	4,3	4,0	4,3	4,0	4,2	4,3
Algodão em campo	—	-3,9	-5,0	-8,8	-6,1	2,7	1,4	4,3	2,2	2,9	6,7	-1,8	-7,8	-2,8	-2,8	1,6	-1,8	0,7	2,6	2,2	2,6	2,2	1,8	2,2
Arroz em casa	-7,2	7,4	1,1	8,7	4,5	2,2	3,9	9,8	5,8	6,8	-0,5	4,7	12,8	5,8	8,6	-6,1	12,8	4,8	6,6	7,8	6,6	7,8	6,6	7,8
Banana (b)	—	2,7	4,5	4,0	3,7	—	1,4	6,9	8,6	9,5	8,2	—	0,8	11,8	5,9	7,0	—	6,8	7,8	11,1	8,1	11,1	8,1	8,1
Canha (c)	—	5,9	—	—	—	—	1,4	3,7	4,6	8,6	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Café (c)	-4,5	-1,6	4,8	1,9	2,1	-2,4	0,8	-4,1	-1,3	-1,3	-1,3	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Carne-de-cabrito (d)	-11,3	1,9	1,8	3,1	6,2	3,7	3,8	4,4	2,9	2,9	-7,2	11,3	6,5	-0,7	7,0	3,6	0,5	6,0	2,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0
(d) (b)	-11,3	-7,9	8,5	2,8	0,8	-2,8	3,8	6,3	7,3	5,6	-6,5	1,4	12,3	6,7	7,4	0,4	3,0	6,0	6,0	6,4	6,4	6,4	6,4	6,4
Leite (d)	—	8,0	6,0	4,0	2,7	—	5,1	4,0	8,9	5,3	—	6,4	8,3	11,1	7,8	—	—	3,8	0,9	3,7	2,1	2,1	2,1	2,1
Maniôca	-3,8	3,8	6,0	6,1	4,8	4,3	3,8	6,0	4,6	2,3	3,8	8,1	9,5	6,7	8,8	2,1	2,8	1,0	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1
Milho	-10,8	0,6	4,2	6,1	2,1	-1,1	1,7	6,1	6,3	4,1	-6,1	0,8	12,9	4,9	7,1	2,3	-0,8	1,0	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8
Óleo de bicoes (f)	—	0,8	1,7	6,8	3,2	—	0,0	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Leite (f) (b)	14,7	—	0,3	13,2	2,3	19,3	—	3,8	6,6	4,2	17,2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Ouro de salitre (f) (b)	—	—	5,3	6,1	6,3	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

(a) Esta tabela não inclui produtos de origem vegetal não cultivados tipicamente regionais (al. cacau, etc.) e consumidos na tabela 45. Os produtos constantes nesta tabela e na tabela 26 representam em 1929 cerca de 75% do valor da produção em termos atuais, 85% do valor da produção em termos constantes, e 80% do valor da produção animal, para o conjunto do Brasil, para todas as regiões analisadas, as porcentagens apresentadas em torno dessas cifras.

(b) As taxas médias anuais utilizadas nos períodos analisados referem-se, respectivamente, aos seguintes períodos censitários: 1919/1929; média das taxas verificadas nos períodos 1919/1929 e 1929/1945; 1929/1945; 1929/1970.

(c) (d) Item novo (b), salvo. (f) para 1919 a 1929/32, que não oferece registro censitário; 2) para 1929/32 e 1941/45 cuja taxa anualizada é a mesma (f) estimada para a população total, multiplicada pela relação entre a taxa urbana e a total observada entre os censos de 1929 e 1949; (e) (f) de 0 a 5%, cuja taxa anualizada é a mesma verificada entre 1929 e 1949.

(d) Média 1941/45 e 1965/65 referências a 1931/32.

(e) Taxa média anual para o período 1929/32 referências a 1929.

(f) Taxa média anual para o período 1919 e 1939 observadas para a subamostra da população em 1919.

(g) Taxa média anual para o período 1929 e 1965/65.

TABELA 44 (continuação)

	RJ				CB				SP				PR			
	1978-82	1981-85	1988-93	1994-98	1978-82	1981-85	1988-93	1994-98	1978-82	1981-85	1988-93	1994-98	1978-82	1981-85	1988-93	1994-98
População Total (b)	0,9	1,6	3,0	3,2	3,1	2,8	3,1	2,4	2,3	2,4	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0
População Urbana (c)	-	3,2	8,8	8,4	8,8	-	3,8	2,8	4,8	4,8	8,4	8,4	8,4	8,4	8,4	8,4
População em áreas rurais em casca	-1,9	8,8	4,0	1,8	6,8	-	-	-	-10,4	31,6	-2,7	-3,1	8,1	-	-	-
Áreas (d)	-	2,2	4,1	3,6	3,2	-	-	-	1,5	2,4	2,8	0,5	2,2	0,8	11,2	12,7
Áreas (e)	-	3,1	0,1	-1,8	0,2	-0,8	-	-	-	-4,8	8,7	3,8	1,7	-	-4,5	8,2
Áreas (f)	-0,6	-6,1	-1,8	-12,7	-6,0	-	-	-	8,9	1,4	8,8	-0,7	3,8	10,7	8,8	2,1
Áreas (g)	-7,4	8,0	-4,8	-2,2	-0,8	-	-	-	11,0	-4,4	1,4	-8,6	-2,5	17,1	2,1	18,7
Áreas (h)	-	1,4	-1,8	-2,0	-0,8	-	-	-	0,8	8,2	10,8	8,2	8,8	-1,8	8,5	12,9
Áreas (i)	-	8,8	8,2	1,8	2,8	-	-	-	-	-0,8	1,7	11,8	2,4	-	4,1	4,0
Áreas (j)	-	5,1	-2,8	-3,1	-	-	-	-	-0,8	-1,3	3,2	8,1	1,9	-0,2	0,0	3,6
Áreas (k)	-	12,2	3,4	0,4	4,0	-	-	-	-	10,1	0,8	8,8(0)	21,7	-0,6	8,8	8,2
Áreas (l)	-	7,6	-	8,9	8,4	-	-	-	1,8	-2,4	-0,7	2,2	-	9,8	8,0	8,8
Áreas (m)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10,7	8,8	18,8	-	8,7	13,8
Áreas (n)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10,7	8,1	9,8	-	10,8	8,4

TABELA 45

Agropecuária e extração vegetal:
principais produtos tipicamente regionais.
Taxas médias anuais de crescimento da produção física
entre os períodos assinalados
(%)

Principais regiões produtoras (a)	1919	1928/32	1941/45	1959/63	1928/32	
	a	a	a	a	a	
	1928/32	1941/45	1959/63	1965/69	1965/69	
Babaçu:	Nordeste	...	6,7	3,6	6,7	5,2
	Resto do país	...	9,5	9,9	12,2	10,1
	Brasil	...	6,8	3,9	7,0	5,4
Borracha:	Norte	-2,4	3,1	1,4	0,1	1,8
	Resto do país	24,4	2,7	-2,4	13,6	1,8
	Brasil	-1,3	3,1	1,1	1,3	1,8
Cacau:	Nordeste	2,1	4,0	0,9	2,3	2,2
	Resto do país	-10,6	6,9	2,5	-0,7	3,5
	Brasil	1,3	4,1	1,0	2,1	2,3
Castanha do Pará:	Norte	...	-6,7	7,0	1,8	1,1
	Resto do país	...	0,0	0,0
	Brasil	...	-6,6	6,9	1,8	1,1
Erva-Mate:	Sul	-1,6	-3,1	3,0	-0,4	0,3
	Resto do país	10,2	-1,0	1,1	-15,4	-2,5
	Brasil	-0,9	-2,9	2,8	-1,6	0,1
Guaxima, Juta e Malva:	Norte	-	2,3	...
	Resto do país	-	2,1	...
	Brasil	-	2,3	...
Lã:	Sul	15,5	2,2	2,1
	Resto do país	-6,5	...
	Brasil	2,1	...

(a) A produção do "resto do país" só é mais significativa nos períodos mais recentes, na produção de borracha e de babaçu (15% e 9% do total nacional, respectivamente); nos demais produtos, sua participação é muito pequena. Excluídos cacau e lã, os demais produtos desta tabela representam cerca de 75% do valor da produção extrativa vegetal do país.

(-) Produção inexistente; (...) dados não significativos ou desconhecidos.

Fonte: (dados brutos): Censos Agrícolas e Anuário Estatístico do Brasil (vários anos).

TABELA 46

Produção (1000 t), área cultivada (1000 ha) e rendimento (t/ha) das principais culturas nas principais regiões produtoras(a) (médias anuais)

	1931/33			1948/50			1968/70 (b)		
	produção	área	rendimento	produção	área	rendimento	produção	área	rendimento
ALGODÃO									
NE	268,6	561,0	0,479	410,0	1.216,6	0,337	851,0	3.100,1	0,258
MG	219,9	47,0	0,509	29,7	48,2	0,616	84,1	151,0	0,557
SP	72,5	107,8	0,673	610,7	1.140,0	0,536	584,2	509,9	1,146
PR	10,0	13,8	0,725	39,9	60,3	0,662	513,7	393,0	1,307
ARROZ									
MA e PI	35,4	30,2	1,172	123,7	101,8	1,215	786,2	616,8	1,275
resto do NE	48,5	38,7	1,253	95,6	61,8	1,552	244,7	147,6	1,658
MG	150,8	113,3	1,331	618,4	470,5	1,314	1.073,2	840,3	1,277
SP	571,5	391,7	1,459	869,1	591,1	1,470	880,7	715,9	1,230
PR	10,5	10,6	0,991	102,8	76,9	1,337	452,2	408,6	1,107
RS	198,5	119,4	1,662	549,5	222,5	2,470	1.394,2	407,6	3,421
C.O.	81,4	65,7	1,461	236,6	141,4	1,673	1.571,8	1.223,3	1,285
BATATA INGLESA									
MG	24,3	2,0	12,1	51,5	10,0	5,2	218,6	27,3	8,0
SP	160,2	18,8	8,5	238,0	47,2	5,0	369,9	43,6	8,5
PR	42,7	3,5	12,2	121,5	23,4	5,2	406,7	42,9	9,5
RS	132,0	10,6	12,5	211,9	47,8	4,4	347,8	64,7	5,4
CACAU									
BA	90,3	169,8	0,565	122,8	247,5	0,497	176,9	417,1	0,424
ES	0,5	1,4	0,363	2,8	7,3	0,404	6,0	23,8	0,252
CAFÉ									
FE e BA	46,7	169,8	0,275	44,0	97,6	0,451	28,5	94,8	0,301
ES	106,0	262,1	0,376	9,14	225,1	0,406	59,1	293,9	0,299
MG	251,8	778,1	0,324	212,6	559,8	0,380	108,4	282,4	0,384
SP	956,8	2.214,7	0,450	501,9	1.342,5	0,374	312,0	764,0	0,408
PR	36,1	72,6	0,497	156,1	235,7	0,662	649,0	1.128,8	0,575
CANA									
NE	8.890,1	222,9	39,9	13.172,7	376,7	40,3	26.877,5	603,5	44,5
MG	1.870,3	36,8	50,8	4.830,4	138,9	34,8	8.454,4	221,3	38,2
RJ e GB	1.351,2	22,8	59,7	3.701,5	82,1	45,1	6.748,1	140,6	40,5
SP	1.328,2	33,4	39,8	6.314,5	134,5	46,9	27.828,0	505,3	55,3
PR	99,8	2,6	38,3	385,7	9,1	42,4	2.400,4	36,8	65,2
FEIJÃO									
NE	80,5	9,28	1,010	261,2	500,8	0,581	886,3	1.584,5	0,559
MG	122,6	103,0	1,190	275,8	417,7	0,661	273,2	503,4	0,543
SP	229,8	264,5	0,869	177,7	256,0	0,694	142,1	240,8	0,590
PR	35,5	31,8	1,116	213,5	264,8	0,806	575,4	706,2	0,815
RS	187,2	161,0	0,976	117,9	141,2	0,835	230,4	269,8	0,857
LARANJA (c)									
NE	246,8	4,4	55,8	622,7	6,7	82,8	1.656,0	19,1	86,7
MG	51,0	1,2	42,5	982,0	9,8	102,3	1.676,1	20,0	83,8
RJ e GB	1.402,2	22,6	62,0	1.550,8	18,9	84,6	1.996,1	26,7	74,8
SP	2.441,5	33,7	72,4	1.053,5	18,1	58,2	6.387,5	83,9	76,1
RS	303,6	4,2	72,3	794,6	14,1	56,4	1.090,7	16,7	65,3
MANDIOCA									
NE	2.137,0	116,5	18,3	5.808,5	468,6	12,8	12.234,0	975,7	12,5
MG	127,5	5,2	24,5	1.340,7	82,7	16,2	2.038,0	120,8	16,9
SP	396,8	21,1	18,9	815,3	45,8	17,8	1.960,0	105,5	18,9
SC	173,1	10,6	17,3	1.287,3	82,7	15,7	2.928,4	137,4	21,3
RS	1.315,8	85,6	15,4	1.326,5	113,0	11,7	3.552,1	281,8	12,8
MILHO									
NE	339,3	267,3	1,268	651,5	806,5	0,808	1.872,2	2.083,8	0,907
MG	1.200,0	825,2	1,454	1.385,0	1.003,6	1,380	2.154,7	1.588,3	1,367
SP	1.419,1	1.060,6	1,338	1.167,9	856,4	1,364	2.411,6	1.365,9	1,778
PR	286,6	197,9	1,448	736,9	534,8	1,378	2.822,8	1.616,9	1,808
RS	1.214,9	780,3	1,557	1.055,3	821,6	1,285	2.187,2	1.712,5	1,283
TRIGO									
PR	23,8	25,3	0,941	42,8	48,0	0,892	206,1	214,5	0,961
SC	4,7	5,3	0,887	97,2	95,7	1,016	82,0	99,0	0,828
RS	125,4	127,3	0,885	316,7	460,0	0,688	1.059,8	1.089,4	0,964

Fonte: Anuário Estatístico do Brasil (vários anos).

(a) Até 1964, a informação da área se a de cultivada; a partir de 1965 refere-se à área colhida. Os dados constantes nesta tabela ocupam uma área que representava 85,8% da área cultivada em 1948 e 88,5% da área colhida em 1969. Os dados sobre a área colhida dos onze produtores aqui relacionados, nas principais regiões produtoras aqui mencionadas, representavam as seguintes porcentagens da área colhida total de cada um desses produtos, no país, em 1969: algodão 88%; arroz 93%; batata-inglesa 81%; cacau 98%; café 98%; cana-de-açúcar 85%; feijão 92%; laranja 90%; mandioca 80%; milho 86% e trigo 95%.

(b) Para os Estados do Nordeste, a média se refere a 1967-69, devido à seca de 1970.

(c) Produção em milhões de frutos; rendimento em 1.000 frutos/ha.

TABELA 47

Tratores e arados existentes nos estabelecimentos agrícolas (a)
(unidades)

Regiões	Tratores			Arados				
	1920	1940	1950	1970	1920	1940	1950	1970
N	7	26	61	1.035	116	127	381	794
NE	72	248 (b)	451	6.177	4.334	8.429	14.489	128.445
MG	153	253	763	9.332	17.513	49.373	73.968	154.880
SP	401	1.410	3.819	65.801	27.922	168.073	224.947	401.645
PR	95	65	280	17.258	7.000	20.498	30.403	302.098
RS	817	1.104	2.245	38.358	73.403	222.657	383.433	641.976
C.O.	2	28	139	9.598	254	1.064	3.091	62.705
Brasil	1.706	3.380 (b)	8.372	157.346	141.196	500.853	714.259	1.878.925

Fonte: Censos Agropecuários de 1920, 1940, 1950 e 1970. IBGE.

(a): Tratores e arados de todos os tipos.

(b): Informações incompletas para os Estados do Maranhão e de Alagoas.



BIBLIOGRAFIA

- AGRICULTURA em São Paulo. São Paulo, 11(7), maio 1964.
- ALBUQUERQUE, R.C. & CAVALCANTI, C.V. *Desenvolvimento regional no Brasil*. Brasília, IPEA, 1976.
- ALVES, E.L.G. & VIEIRA, J.L.T.M. Evolução do padrão do consumo alimentar da população da cidade de São Paulo. *Pesquisa e Planejamento Econômico*. Rio de Janeiro, 8(3), dez. 1978.
- ANDRADE, M.C. *A terra e o homem no Nordeste*. 3.ª ed, São Paulo, Brasiliense, 1973.
- ANTUNES, A.C. *La política de industrialización del Nordeste brasileño*. Santiago, ILPES, 1966. (mimeo).
- ARAUJO, A.B.; HORTA, M.H.T.T. & CONSIDERA, C.M. *Transferências de impostos aos estados e municípios*. Rio de Janeiro, IPEA, 1973.
- ARAUJO, Tania B. *Os desequilíbrios regionais no Brasil: o caso do Nordeste*. Recife, Univ. Federal de Pernambuco; ILDES, 1979. (mimeo).
- AURELIANO DA SILVA, L.M.L. *No limiar da industrialização*. Campinas, 1976. Tese (doutoramento). Univ. Estadual de Campinas. Inst. Fil. Ci. Humanas.
- AZEVEDO, J.S.G. *Industrialização e incentivos fiscais na Bahia*. Salvador, 1975. Tese (mestrado). Univ. Federal da Bahia.
- BAER, W. *A industrialização e o desenvolvimento econômico no Brasil*. Rio de Janeiro, Fundação Getúlio Vargas, 1966.
- BAER, W.; KERSTENETZKY, I. & VILELLA, A.V. As modificações no papel do estado na economia brasileira. *Pesquisa e Planejamento Econômico*. Rio de Janeiro, 4(3), dez. 1974.
- BALÁN, J. *Centro e periferia no desenvolvimento brasileiro*. São Paulo, Difusão Européia do Livro, 1974.
- BALTAR, P.G.A. *Diferenças de salário e produtividade na estrutura industrial brasileira*. Campinas, 1977. Tese (mestrado). Univ. Estadual de Campinas. Inst. Fil. Ci. Humanas.

- BANDES. *Catálogo dos incentivos: coletânea de legislação de incentivos fiscais e creditícios no estado do Espírito Santo*. Vitória. BANDES. 1971.
- BARAT, J. *A evolução dos transportes no Brasil*. Rio de Janeiro. IBGE: IPEA, 1978.
- BERLINCK, M.T. *Marginalidade social e relações de classe em São Paulo*. Petrópolis, Vozes, 1975.
- BIELSCHOWSKY, R.A. *Bancos e acumulação de capital na indústria brasileira, 1935-62*. Brasília, 1975. Tese (mestrado). Univ. Nacional de Brasília.
- BOISIER, S. Qué hacer con la planificación regional antes de media noche? *Revista de la CEPAL*, Santiago, n. 4, 1979.
- BOISIER, S.; SMOLKA, M.O. & BARROS, A.A. *Estructura espacial y productividad industrial*. Rio de Janeiro, IPEA: CEPAL, 1972. 2v.
- BOLETIM do DIEESE. São Paulo, 1(1), maio 1960.
- BORGES, P.A. Prefácio. In: Singer H.W. *Estudo sobre o desenvolvimento econômico do Nordeste*. Recife, 1962. Comissão de Desenvolvimento Econômico de Pernambuco.
- BRASIL. Ministério da Agricultura. *Programa nacional de promoção de pequenos produtores rurais*. Brasília, SUPLAN; IPLAN; IPEA. 1979.
- BRASIL. Ministério da Fazenda. *Anuário econômico financeiro*. Rio de Janeiro, 1973.
- . *Movimento bancário*. Rio de Janeiro (diversos anos).
- BRASIL. Ministério da Indústria e Comércio. *Relatório anual do Conselho de Desenvolvimento Industrial*. Rio de Janeiro (diversos anos).
- BRASIL. Ministério do Interior. *Importância do comércio exterior no desenvolvimento da economia do Nordeste*. Recife, SUDENE, 1970.
- . *Uma política de desenvolvimento econômico para o Nordeste*. 2.ª ed., Recife, SUDENE, 1967.
- . *SUDESUL: a instituição e suas atividades*. Porto Alegre, SUDESUL, 1973.
- BRASIL. Presidência da República. *Segundo Plano Nacional de Desenvolvimento: PND, 1975-79*. Brasília, 1974.
- BRASILIA. Câmara dos Deputados. *Relatório da comissão parlamentar de inquérito destinada a examinar e avaliar a atuação da SUDENE*. Brasília, sessão 1, supl. 14, 21 mar. 1979. (Diário do Congresso Nacional).
- CAMARGO, C.P.F. et alii. *São Paulo 1975: crescimento e pobreza*. 4.ª ed. São Paulo, Loyola, 1976.
- CAMARGO, J.F. *Exodo rural no Brasil: formas, causas e conseqüências econômicas principais*. Rio de Janeiro, Conquista, 1960.
- CANO, W. Economia do ouro em Minas Gerais, século XVIII. *Contexto*, São Paulo, n.º 3, jul. 1977A.
- . Imperialismo interno: um equívoco. *Folha de S. Paulo*, São Paulo, 27 jul. 1980. p. 30.
- . Questão regional e concentração industrial no Brasil, 1930-70. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 6, Gramado, 1978. *Anais*. Gramado, ANPEC, 1978, v. 2.

- _____. *Raízes da concentração industrial em São Paulo*. São Paulo, Difel, 1977, 1.ª ed. (São Paulo, T.A. Queiroz, 1981, 2.ª ed.).
- CANO, W. & CINTRA, L.C. *Algumas medidas de política econômica relacionadas à industrialização brasileira, 1874-970*. Campinas, Univ. Estadual de Campinas, 1975. (mimeo).
- CARDOSO DE MELLO, J.M. *O capitalismo tardio: contribuição à revisão crítica da formação e desenvolvimento da economia brasileira*. Campinas, 1975. Tese (doutoramento). Univ. Estadual de Campinas. Inst. Fil. Ci. Humanas.
- CARDOSO, F.H. & MULLER, G. *Amazônia: expansão do capitalismo*. São Paulo, Brasiliense, 1977.
- CARNEIRO, R.M. *Capitalismo e pequena produção na agricultura do Nordeste*. Campinas, 1978. Tese (mestrado). Univ. Estadual de Campinas. Inst. Fil. Ci. Humanas.
- CARVALHO, O. *Desenvolvimento regional: um problema político*. Rio de Janeiro, Campus, 1979.
- _____ et alii. *Plano integrado para o combate preventivo aos efeitos das secas no Nordeste*. Brasília, Min. do Interior, 1973.
- CASTRO, A.B. *Sete ensaios sobre a economia brasileira*. Rio de Janeiro, Forense, 1969-71. 2v.
- CASTRO DE REZENDE, G. *Estrutura agrária, produção e emprego no Nordeste. Pesquisa e Planejamento Econômico*. Rio de Janeiro, 9(1), abr. 1979.
- CINTRA, A.O. & HADDAD, P.R., org. *Dilemas do planejamento urbano e regional no Brasil*. Rio de Janeiro, Zahar, 1978.
- COHN, A. *Crise regional e planejamento*. São Paulo, Perspectiva, 1976.
- COMISION ECONOMICA PARA A AMERICA LATINA. *Estudio económico de America Latina, 1949*. Santiago, 1951.
- _____. *La industria textil en America Latina*. Santiago, 1968. v. 12.
- _____. *O planejamento estadual no Brasil*. Rio de Janeiro, BNDE, 1967. (mimeo).
- CONJUNTURA Econômica. Rio de Janeiro, 32(7), jul. 1977.
- COSTA, J.M.M., ed. *Amazônia: desenvolvimento e ocupação*. Rio de Janeiro, IPEA, 1979.
- COUTINHO, L. *Desigualdades regionais. Revista de Administração de Empresas*, Rio de Janeiro, 13(3), set. 1973.
- DEAN, W. *A industrialização de São Paulo*. São Paulo, Difusão Européia do Livro, 1971.
- DELFINO Netto, A. *O problema do café no Brasil*. São Paulo, Univ. de São Paulo, 1966.
- DIAS, G.L. *Estrutura agrária e crescimento extensivo*. São Paulo, 1978. Tese (Livre docência). Univ. de São Paulo. Fac. de Econ. e Adm.
- _____, ed. *Pobreza rural no Brasil: caracterização do problema e recomendações de política*. Brasília, Comis. Finan. da Produção, 1979.
- DINIZ, C.C. *Estado e capital estrangeiro na industrialização mineira*. Campinas, 1978. Tese (mestrado). Univ. Estadual de Campinas. Inst. Fil. Ci. Humanas.

- DINIZ, E. *Empresário, estado e capitalismo no Brasil, 1930-45*. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1978.
- DIEESE. Família assalariada: padrão e custo de vida. *Estudos Sócio-Econômicos*. São Paulo, 1(2), jan. 1974.
- . Nível alimentar da população trabalhadora da cidade de São Paulo. *Estudos Sócio-Econômicos*. São Paulo, 1(1), jul. 1973.
- FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE SÃO PAULO. *São Paulo e a economia nordestina*. São Paulo, FIESP, 1957. (Coleção O Pensamento da Indústria, 7).
- FIGUEROA, M. *Cuestiones de política agrícola regional: NE do Brasil*. Recife, MINTER; SUDENE, 1971.
- FISHLOW, A. Algumas reflexões sobre a política econômica brasileira, após 1964. *Estudos CEBRAP*, São Paulo, n.º 7, mar. 1974.
- . Origens e conseqüências da substituição de importações no Brasil. *Estudos Econômicos*, São Paulo, 2(6), 1972.
- FOX, R. Preços mínimos garantidos e o setor agrícola no Nordeste do Brasil. In: LOPES, Mauro de R., ed. *A política de preços mínimos: 1949-79*. Brasília, Comis. Finan. Produção, 1978.
- FRAGA, C.C. Resenha histórica do café no Brasil. *Boletim da Divisão Econômica Rural*, São Paulo, 10(1), 1963.
- FRANCO, Maria Sylvania C. *Homens livres na ordem escravocrata*. São Paulo, Univ. de São Paulo, 1969.
- FURTADO, C. *A Operação Nordeste*. Rio de Janeiro. ISEB. 1959.
- . *A Pré-Revolução Brasileira*. Rio de Janeiro. Fundo de Cultura. dez/1962. 2.ª edição.
- . *Dialética do Desenvolvimento*. Rio de Janeiro. Fundo de Cultura, 1964.
- . *Formação econômica da América Latina*. Rio de Janeiro. LIA, 1969.
- . *Formação econômica no Brasil*. 4.ª cd. Rio de Janeiro, Fundo de Cultura, 1961.
- GALVÃO, O.A. Políticas econômicas nacionais e desigualdades regionais no Brasil: um enfoque histórico baseado nas políticas de comércio exterior. *Revista Pernambucana de Desenvolvimento*. Recife, jul./dez. 1978.
- GAZETA Mercantil. São Paulo, 23-29 abr. 1977 (Incentivos fiscais).
- GAZETA Mercantil. São Paulo, 22 set. 1980. Balanço.
- GNACCARINI, J.C. *Estado, ideologia e ação empresarial na agro-indústria açucareira do estado de São Paulo*. São Paulo, 1972. Tese (doutoramento). Univ. de São Paulo. Fac. Fil. Ci. Letras.
- GOMES, G. & PEREZ, A. El proceso de modernización de la agricultura latinoamericana. *Revista de la CEPAL*, Santiago, n. 8, 1979.
- GONÇALVES, C.E. *A estrutura industrial brasileira a nível regional, segundo os tamanhos dos estabelecimentos*. Campinas, Univ. Estadual de Campinas; Inst. Fil. Ci. Humanas, s.d. (versão preliminar).
- . *A pequena e média empresa na estrutura industrial brasileira: 1949-70*. Campinas, 1976. Tese (doutorado). Univ. Estadual de Campinas. Inst. Fil. Ci. Humanas.

- GOODMAN, D.E. Expansão da fronteira e colonização rural: recente política de desenvolvimento no centro-oeste do Brasil. In: BAER, W. et alii. *Dimensões do desenvolvimento brasileiro*. Rio de Janeiro, Campus, 1978.
- GOODMAN, D.E. & ALBUQUERQUE, R. *Incentivos à industrialização e desenvolvimento do Nordeste*. Rio de Janeiro, IPEA; INPES, 1974.
- GRAHAM, D.H. & HOLLANDA Filho, S.B. *Migration, regional and urban growth and development in Brazil: a selective analysis of the historical record, 1872-970*. São Paulo, Univ. de São Paulo, 1971.
- GRAZIANO DA SILVA, J.F. coord. *Estrutura agrária e produção de subsistência na agricultura brasileira*. São Paulo, Hucitec, 1978.
- . A porteira já está fechando? *Ensaio de Opinião*. Rio de Janeiro, v. 11, 1979.
- . *Progresso técnico e relações de trabalho na agricultura paulista*. Campinas, 1980. Tese (doutoramento), Univ. Estadual de Campinas. Inst. Fil. Ci. Humanas.
- & HOFFMANN, R. A reconcentração fundiária. *Reforma agrária*. Campinas, 10(6), nov./dez. 1980.
- GUIMARÃES, L. *Evolução do setor externo nordestino*. Recife. SUDENE. 1965.
- . Urbanização e emprego no Nordeste. *Revista Econômica do Nordeste*, Fortaleza, n.º 4, maio 1978.
- HADDAD, C.L.S. *Growth of Brazilian real output, 1900-47*. Chicago, 1974. Dissertation (PHD). Univ. of Chicago.
- HIRSCHMAN, A.O. *Política econômica na América Latina*. Rio de Janeiro. Fundo de Cultura, 1965.
- HOFFMANN, R. *Contribuição à análise da distribuição da renda e da posse da terra no Brasil*. Piracicaba. 1971. Tese (Livres-docência). Univ. de São Paulo. ESALQ.
- HOLLAND, S. *Capital versus the regions*. Londres, Macmillan, 1976.
- . Capital, labour and the regions. In: FOLMER, H. & OSSTERHAVEN, J., eds. *Spatial inequalities and regional development*. Boston, N. Nyhoff, 1979.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE ECONOMIA. *Contas nacionais do Brasil*. Rio de Janeiro, Fundação Getúlio Vargas, 1972. v. 2.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. *Anuário estatístico do Brasil*. Rio de Janeiro (diversos anos).
- . *Censo demográfico do Brasil*. Rio de Janeiro, 1919-70.
- . *Censo industrial do Brasil*. Rio de Janeiro, 1919-70.
- . *Produção industrial no Brasil*. Rio de Janeiro (diversos anos).
- INSTITUTO DE ECONOMIA AGRÍCOLA. *Desenvolvimento da agricultura paulista*. São Paulo, Secret. da Agricultura, 1971.
- ISARD, W. *Location and space-economy*. Cambridge, Mass., MIT pr., 1968.
- . *Methods of regional analysis*. Cambridge, Mass., MIT pr., 1961.
- JATOBÁ, J. Emprego e industrialização: a experiência da região metropolitana de Recife: 1950-1970. *Revista Brasileira de Geografia*, Rio de Janeiro, n.º 10, nov. 1977.

- _____, coord. *Desigualdades regionais no desenvolvimento brasileiro*. Recife, CME; PIMES; Univ. Federal de Pernambuco, 1978. 21 v.
- KALECKI, M. *Estudios sobre la teoria de los ciclos económicos*. Barcelona, Ariel, 1970.
- _____. *Teoria de la dinámica económica*. México, Fondo de Cultura, 1956.
- LEFF, N.H. Desenvolvimento econômico e desigualdade regional: origens do caso brasileiro. *Revista Brasileira de Economia*, Rio de Janeiro, 26(1), jan./mar. 1972.
- LESSA, C. *Quinze anos de política econômica*. Campinas, Univ. Estadual de Campinas, 1975. (Cadernos do Inst. Fil. Ci. Humanas).
- LEVY, Maria B. *História da Bolsa de Valores do Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro, IBMEC, 1977.
- LIMA, J.H. *Café e indústria em Minas Gerais: 1870-920*. Campinas, 1977. Tese (mestrado). Univ. Estadual de Campinas. Inst. Fil. Ci. Humanas.
- LOBO, Eulalia M.L. *História do Rio de Janeiro: do capital comercial ao capital industrial e financeiro*. Rio de Janeiro, IBMEC, 1978. 2 v.
- LOPES, J.R.B. Desenvolvimento e migrações: uma abordagem histórico-estrutural. *Estudos CEBRAP*, São Paulo, n.º 6, dez. 1973.
- _____. Empresas e pequenos produtores no desenvolvimento do capitalismo agrário em São Paulo, 1940-70. *Estudos CEBRAP*, São Paulo, n.º 22, dez. 1977.
- LOPES, M.R., ed. *A política de preços mínimos: estudos técnicos, 1949-79*. Brasília, Comis. Finan. Produção, 1978.
- LOPREATO, F.L. *As finanças públicas estaduais*. Campinas, Univ. Estadual de Campinas; Inst. Fil. Ci. Humanas, 1978 (mimeo).
- LOWRIE, S.W. Pesquisa de padrão de vida das famílias dos operários da limpeza pública da municipalidade de São Paulo. *Revista do Arquivo Municipal*, São Paulo, v. 51, 1938.
- LUSTOSA, P. Nordeste: a crônica expropriação. *Folha de São Paulo*, São Paulo, 20 jul. 1980. p. 28.
- MAHAR, D.J. *Desenvolvimento econômico da Amazônia*. Rio de Janeiro, IPEA, 1978.
- MALAN, P.S. et alii. *Política econômica externa e industrialização no Brasil, 1939-52*. Rio de Janeiro, IPEA, 1977.
- MARX, K. *El capital*. México, FCE, 1973. v. 1.
- MATA, M.; CARVALHO, E.W. & SILVA, M.T. *Migrações internas no Brasil*. Rio de Janeiro, IPEA, 1973.
- MENDONÇA DE BARROS, J.R. & GRAHAM, D.H. A agricultura e o problema da produção de alimentos. *Pesquisa e Planejamento Econômico*. Rio de Janeiro, 8 (3), dez. 1978.
- MELO, M.L. *Regionalização agrária do Nordeste*. Recife, SUDENE, 1978.
- MIGLIOLI, J. *Acumulação de capital e demanda efetiva*. São Paulo, T.A. Queiroz, 1981.
- _____, org. *Kalecki*. São Paulo, Ática, 1980.
- MOREIRA, R. *O Nordeste brasileiro: uma política regional de industrialização*. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1979.

- MOURA, H.A. et alii. *Nordeste: migrações inter e intra-regionais*. 1960/1970. Recife. MINTER/SUDENE/BNB. 1975.
- MULLER, Nice L. *O fato urbano na bacia do rio Paraíba — São Paulo*. Rio de Janeiro, IBGE, 1969.
- MYRDAL, G. *Teoria econômica e regiões subdesenvolvidas*. 2.^a ed. Rio de Janeiro, Saga, 1968.
- NICHOLLS, W.H. A fronteira agrícola na história recente do Brasil: o estado do Paraná, 1920-65. *Revista Brasileira de Economia*, Rio de Janeiro, 24(4), out./dez. 1970.
- NOGUEIRA DA COSTA, F. *Bancos em Minas Gerais, 1889-1964*. Campinas, 1978. Tese (mestrado). Univ. Estadual de Campinas. Inst. Fil. Ci. Humanas. 2v.
- NOGUEIRA, Oracy. *O desenvolvimento de São Paulo: imigração estrangeira e nacional e índices demográficos, demografo-sanitários e educacionais*. São Paulo, CIBPU, 1964.
- NORMANO, J.F. *Evolução econômica do Brasil*. São Paulo, Nacional, 1939.
- OLIVEIRA, F. A economia brasileira: crítica à razão dualista. *Seleções CEBRAP*, São Paulo, 1 (1), jul. 1975.
- . *Elegia para uma re(l)igião*. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1977.
- . O terciário e a divisão social do trabalho. *Estudos CEBRAP*, São Paulo, n.º 24, 1979.
- OLIVEIRA, F. & REICHSTUL, P. H. Mudanças na divisão inter-regional do trabalho no Brasil. *Estudos CEBRAP*, São Paulo, n.º 4, 1973.
- PADIS, P.C. *Formação de uma Economia Periférica: o caso do Paraná*. São Paulo. Hucitec. 1981.
- PAIVA, R.M. & DIAS, R.A. Recente evolução da agricultura em São Paulo. *Agricultura em São Paulo*, São Paulo, 7(1), jan. 1960.
- PAIVA, R.M.; SCHATAN, S. & FREITAS, C. *Setor agrícola do Brasil*. São Paulo, Secret. da Agricultura, 1973.
- PARANÁ. Departamento Estadual de Estatística. *Comércio interior: vias internas*. Curitiba, 1970.
- PELAEZ, C.M. A balança comercial; a grande depressão e a industrialização brasileira. *Revista Brasileira de Economia*, Rio de Janeiro, 22(1), mar. 1968.
- PERROUX, F. *L'economie du XXème siècle*. Paris, PUF, 1964.
- . La notion de pôle de croissance. *Economie Appliquée*, Paris, n.º 1/2, 1955.
- PIGNATION, A. Origens da industrialização no Rio de Janeiro. *Dados*, Rio de Janeiro, n.º 15, 1977.
- PINTO, A. *En torno a la distribución del ingreso en America Latina*. Santiago, CEPAL, 1976. (mimeo).
- PINTO, A. & KNAKAL, J. *El sistema centro-periferia 20 años despues*. Santiago, CEPAL, 1971. (mimeo).
- PREBISCH, R. El desarrollo económico de la America Latina y algunos de sus principales problemas. *Boletín Económico de America Latina*, Santiago, v. 7, set. 1962.
- PRESSER, M. *O desenvolvimento do capitalismo na agricultura do Rio*

- Grande do Sul, 1920-75*. Campinas, 1978. Tese (mestrado). Univ. Estadual de Campinas. Inst. Fil. Ci. Humanas.
- QUEDA, O.; KAGEYAMA, A.A. & GRAZIANO DA SILVA, J.F. *Contribuição ao estudo da produção dos alimentos básicos no Brasil*. Piracicaba, Univ. de São Paulo, ESALQ, 1977.
- RANGEL, I. Características e perspectivas da integração das economias regionais. (1.ª versão mimeo BNDE, Rio de Janeiro, 1966.) 2.ª versão *Revista BNDE*. Rio de Janeiro. 5 (2), jul./dez. 1968.
- . Financiamento dos empreendimentos regionais. In: SEMINÁRIO PARA O DESENVOLVIMENTO DO NORDESTE: *Anais*. Rio de Janeiro, Confederação Nacional das Indústrias, 1959. v. 2.
- . A questão agrária brasileira. Recife, CODEPE, 1962.
- REZENDE DA SILVA, F.A. & SILVA, M.C. *O sistema tributário e as desigualdades regionais: uma análise da recente controvérsia sobre o ICM*. Rio de Janeiro, IPEA, 1974.
- RIO, A.S. & GOMES, H.C. Sistema cambial: bonificações e ágios. In: VERSIANI, F.R. & MENDONÇA DE BARROS, J.R. *Formação Econômica do Brasil*. São Paulo, Saraiva, 1977.
- RODRIGUES, L. *Resultados e perspectivas da política de incentivos fiscais no estado do Espírito Santo*. Vitória, BANDES, 1971. (mimeo).
- SÁ Júnior, F. O desenvolvimento da agricultura nordestina e a função das atividades de subsistência. *Seleções CEBRAP*. São Paulo, n.º 1. 1975.
- SANTOS, R. *História Econômica da Amazônia*. São Paulo, T.A. Queiroz, 1980.
- SÃO PAULO. Governo do Estado. *Plano de ação do governo, 1959-63*. São Paulo, Imprensa Oficial, 1959.
- . *Segundo plano de ação, 1963-66*. São Paulo, Imprensa Oficial, 1962.
- SCHOLZ, H. *Aspectos industriais da mandioca no Nordeste*. Fortaleza, MINTER; BNB, 1971.
- SILBER, S. Análise da política econômica e do comportamento da economia brasileira durante o período 1929-39. In: VERSIANI, F.R. & MENDONÇA DE BARROS, J.R. *Formação Econômica do Brasil*. São Paulo, Saraiva, 1977.
- SIMONSEN, R.C. *Evolução industrial do Brasil e outros estudos*. São Paulo, Nacional, EDUSP, 1973.
- SINGER, H.W. *Estudo sobre o desenvolvimento econômico do Nordeste*. Recife, 1962. Comissão de Desenvolvimento Econômico de Pernambuco.
- SINGER, P. As contradições do milagre. *Estudos CEBRAP*, n.º 6, 1973.
- . *Desenvolvimento econômico e evolução urbana*. São Paulo, Nacional, EDUSP, 1968.
- SOUZA, E. et alii. A agricultura do Rio Grande do Sul. In: ————. *25 anos de economia gaúcha*. Porto Alegre, Fundação de Economia e Estatística, 1978. v. 3.
- SOUZA, P. & BALTAR, P. Salário mínimo e taxas de salários no Brasil. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, dez. 1979.

- SUNKEL, O. & PAZ, P. *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*. México, Siglo XXI, 1970.
- SUZIGAN, W. et alii. *Crescimento industrial no Brasil: incentivos e desenvolvimento recente*. Rio de Janeiro, IPEA, 1974.
- SZMRECSÁNYI, T. *Divisão regional do trabalho e expansão da fronteira agrícola*. Campinas, Univ. Estadual de Campinas, 1978 (mimeo).
- . *O planejamento da agroindústria canavieira do Brasil, 1930-75*. São Paulo, Hucitec; Univ. Estadual de Campinas, 1979.
- TAUNAY, A. *História do café no Brasil*. Rio de Janeiro, Departamento Nacional do Café, 1943. 15 v.
- TAVARES, Maria da Conceição. *Acumulação de capital e industrialização no Brasil*. Rio de Janeiro, 1974. Tese (Livre-docência). Univ. Federal do Rio de Janeiro.
- . *Ciclo e crise: o movimento recente da industrialização brasileira*. Rio de Janeiro, 1978. Tese (concurso de professor titular). Univ. Federal do Rio de Janeiro (mimeo).
- . *Da substituição de importações ao capitalismo financeiro*. Rio de Janeiro, Zahar, 1972.
- TEIXEIRA, N. G. *Os bancos de desenvolvimento no Brasil*. Rio de Janeiro, ABDE; CEBRAE; BNDE, 1979.
- VELHO, O. *Capitalismo autoritário e campesinato*. São Paulo, Difusão Européia do Livro, 1976.
- . *Frentes de expansão e estrutura agrária*. Rio de Janeiro. Zahar, 1972.
- VILLELA, A. & SUZIGAN, W. *Política do governo e crescimento da economia brasileira, 1889-945*. Rio de Janeiro, IPEA, 1973.
- VIOTTI DA COSTA, E. *Da senzala à colônia*. São Paulo. Difusão Européia do Livro, 1966.
- WHITAKER, J.M. *O milagre de minha vida*. São Paulo. Hucitec, 1978.

**A COLEÇÃO TESES ABORDA,
DE FORMA ATUAL E
PROFUNDA, OS TEMAS
SIGNIFICATIVOS DAS
DIFERENTES ÁREAS DAS
CIÊNCIAS HUMANAS,
ATRAVÉS DE LIVROS QUE
PROBLEMATIZAM QUESTÕES
DE HISTÓRIA, PSICOLOGIA,
LITERATURA, EDUCAÇÃO,
POLÍTICA E OUTROS
RAMOS DO
CONHECIMENTO.**



global editora

rua frança pinto, 836 · cep 04016 · são paulo · sp
caixa postal 45329 · 01000 · vila mariana

**Impresso nas oficinas da
EDITORA PARMA LTDA.
Fones: 66-3095 - 912-0790 - 912-0802 - 912-0819
Av. Antônio Bardela, 180
Guarulhos - São Paulo - Brasil
Com filmes fornecidos pelo Editor**

COLEÇÃO TEXTOS

Modo de produção feudal

Jaime Pinsky (Org.)

**Modos de produção
na antiguidade**

Jaime Pinsky (Org.)

**Medicina social - aspectos
históricos e teóricos**

Everaldo Duarte Nunes (Org.)

**Antropologia das sociedades
contemporâneas**

Bela Feldman-Bianco (Org.)

**As revoltas agrárias na
América Latina**

*José Vicente Tavares Santos
(Org.)*

COLEÇÃO TEMAS

**O desenvolvimento do
capitalismo na América Latina**

Agustín Cueva

**Da rebelião à revolução:
as revoltas negras nas Américas**

Eugène Genovese

**Guerras camponesas
do século XX**

Eric R. Wolf

TESES



O livro trata a questão regional do Brasil sob duas perspectivas: na primeira — que é descartada pelo autor —, analisa-se a falácia ideológica esboçada pelas elites dominantes locais que vêm no “imperialismo paulista” e no separatismo, ou na maior remessa de recursos públicos, a causa e solução para o problema; na segunda — defendida pelo autor —, vê-se que os desequilíbrios regionais tiveram

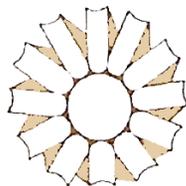
origem anterior a 1930. É entre a crise de 1929/33 e a industrialização do país (1955/70) que se dá a formação e a integração do mercado nacional, sob o predomínio da economia paulista, que estabelece uma relação de complementaridade econômica inter-regional.

Sua principal conclusão é que a miséria — que é nacional — não será debelada por simples esquemas de incentivos fiscais regionais ao capital. Para isso é preciso um amplo programa de mudanças sociais entre as quais se coloca a reforma agrária e a reordenação do gasto público.

PROGRAMA NACIONAL DE

PNPE

PESQUISA ECONÔMICA



EDITORA DA UNICAMP

global editora