

*30 Anos de Economia* – UNICAMP

2

Wilson Cano

*Desequilíbrios regionais e  
concentração industrial  
no Brasil,  
1930 – 1995*

Segunda edição  
revista e aumentada



Campinas

Universidade Estadual de Campinas – UNICAMP

Instituto de Economia – IE

1998

Obra publicada pelo Instituto de Economia da UNICAMP.

Primeira edição: 1985 (São Paulo: Global/Campinas: Ed. da UNICAMP).

© *Copyright 1998 – Wilson Cano*

Projeto Gráfico-visual/Normalização  
*Célia Maria Passarelli Quitério*  
*Neide Pereira Baldovinotti*

Revisão técnica  
*Wilson Cano*

Revisão  
*Lúcia Morelli*

Capa  
*João Baptista da Costa Aguiar*

Ficha catalográfica elaborada pelo Centro de Documentação – CEDOC  
do Instituto de Economia da UNICAMP

---

338.0981 Cano, Wilson  
C165d Desequilíbrios regionais e concentração industrial no Brasil, 1930 –  
1995/Wilson Cano. 2. ed. rev. aum.– Campinas, SP: UNICAMP. IE,  
1998. (30 Anos de Economia – UNICAMP, 2).

ISBN 85-86215-12-0

1. Concentração industrial – Brasil. 2. Brasil – Indústrias. I. Título.  
II. Série.

---



UNICAMP

Universidade Estadual de Campinas  
Instituto de Economia ([www.eco.unicamp.br](http://www.eco.unicamp.br))

✉ Caixa Postal 6135 ☎ (019) 788.5708 📠 (019) 289.1512 📧 [public@eco.unicamp.br](mailto:public@eco.unicamp.br)  
13083-970 – Campinas, São Paulo – Brasil

# Sumário

Prefácio .....	7
Apresentação à primeira edição .....	11
<b>1 Introdução</b> .....	17
1.1 Conscientização política e teórica da questão regional .....	17
1.2 Alguns equívocos e mitos na questão regional .....	23
1.2.1 A “solução” pela expansão industrial .....	25
1.2.2 Fronteira agrícola e excedente populacional .....	26
1.2.3 O mito do “imperialismo paulista sanguessuga” .....	27
1.2.4 O planejamento como panacéia .....	39
1.3 As visões compartimentadas e despolitizadas .....	42
<b>2 Linhas gerais da dinâmica regional até a “crise de 1929”</b> .....	47
2.1 As linhas gerais da dinâmica regional .....	49
2.1.1 Amazônia .....	49
2.1.2 Nordeste .....	51
2.1.3 Extremo Sul .....	52
2.1.4 Estados cafeeiros .....	53
2.1.5 São Paulo .....	57
2.2 A concentração industrial .....	59
2.2.1 A concentração industrial a nível de empresas .....	60
2.2.2 A concentração em termos regionais .....	64
<b>3 Movimento da indústria e sua concentração regional (1930/70)</b> .....	71
3.1 A expansão diversificada .....	72
3.1.1 A expansão durante a industrialização “restringida” .....	72
3.1.2 A expansão durante a industrialização “pesada” .....	79
3.2 A concentração regional .....	97
3.2.1 Agravamento da concentração durante a industrialização “restringida” .....	98
3.2.2 Industrialização “pesada” e consolidação da concentração .....	101
3.2.3 Confronto entre as dimensões relativas da indústria paulista e do resto do país .....	110
<b>4 Emprego, produtividade, salário-produto e excedente</b> .....	117
4.1 Principais modificações durante a industrialização “restringida” .....	118
4.2 Principais modificações durante a industrialização “pesada” .....	127

<b>5 Integração do mercado e constituição da periferia nacional</b> .....	149
5.1 A controvérsia sobre a crise de 1929 e sua recuperação .....	158
5.2 O movimento durante a industrialização “restringida” (1930/55) .....	172
5.2.1 Integração via dominação do mercado de mercadorias .....	177
5.2.2 Comércio inter-regional, produção agrícola e migrações .....	199
5.3 O movimento durante a industrialização “pesada” (1956/70) .....	240
5.3.1 Comércio inter-regional, produção agrícola e migrações .....	249
Conclusões sobre o período 1930/70 .....	283
<b>6 Concentração e desconcentração econômica regional no Brasil</b>	
– 1970/95 .....	305
6.1 Concentração, desconcentração e seus principais determinantes .....	312
6.1.1 Concentração e desconcentração na agropecuária .....	320
6.1.2 Auge da desconcentração industrial regional: 1970/85 .....	323
6.1.3 Inflexão no processo de desconcentração industrial (1985/95) .....	327
6.2 Migrações e crise social .....	335
6.2.1 50 anos de acomodação social e regional (1924/74) .....	337
6.2.2 Migrações e agravamento da crise social .....	339
Conclusões sobre o período 1970/95 e perspectivas .....	349
<b>Bibliografia</b> .....	357
<b>Anexo: Mapa do Brasil – Grandes regiões</b> .....	371
<b>Apêndice Estatístico</b> .....	373
Notas metodológicas .....	373
1 Agregação regional .....	373
2 Compatibilização do Censo Industrial de 1919, 1939, 1949, 1959 e 1970 .....	375
3 Agregação de ramos (a dois dígitos), segundo os Grupos I, II, III e Total .....	375
4 Deflacionamento de valores correntes .....	376
5 Séries de produção agropecuária .....	376
6 Periodização .....	378

## Prefácio

Nos últimos 30 anos – primeiro na CEPAL e depois na UNICAMP – tenho me dedicado, não com exclusividade, a estudar os problemas regionais e urbanos deste país. Já decorrem muitos anos desde a publicação de minha Tese doutoral (*Raízes...*, em 1977), na qual tratei do período 1850/1929, e de minha Tese de Livre-docência (*Desequilíbrios...*, em 1985), em que analiso o período de 1930/70. Nesse longo transcurso tive a oportunidade de desenvolver um grande diálogo político e acadêmico bem como de orientar e coordenar, na UNICAMP, apreciável número de teses e trabalhos que examinaram quase todas as regiões e estados brasileiros.

A primeira edição deste livro se encontra esgotada há vários anos e, desde então, ele tem sido reproduzido em cópias, a despeito dos pedidos que recebi para reeditá-lo. Minhas resistências eram causadas pela necessidade da inclusão do período subsequente de seu conteúdo analítico (1930/70), a qual, dadas as mudanças ocorridas na realidade, exigiria pesquisa complexa e profunda para sua realização. As resistências decorriam também da ausência de Censos Econômicos e de Contas Nacionais Regionais pós-1985, que dificulta sobremodo o trabalho analítico deste tema.

Contudo, a necessidade de interpretar o período atual tem sido, acadêmica e politicamente, urgente, dado o estrago que as políticas neoliberais têm causado à nossa economia e, particularmente, ao correto tratamento da “Questão Regional”. Com efeito, a introdução dessas políticas no Brasil, a partir de 1990, agudizou o debilitamento financeiro do Estado (em todas as suas esferas), o desmantelamento de quase todos os seus órgãos, da atividade de planejamento e do exercício soberano da política econômica. A palavra *equidade*, que ainda constava na agenda do Estado, tem sido substituída – nos países que admitiram tais políticas – pela palavra *eficiência*, que impede ou dificulta sobremodo o tratamento diferenciado para problemas diferentes, como o da desigualdade pessoal ou regional de renda.

Assim, o agravamento das questões sociais no país e, obviamente, da desigualdade social regional causou um veemente *ressurgimento* acadêmico e político deste tema. Essa explicitação pode ser vista não só pelo grande aumento recente do número de artigos ou teses acadêmicas sobre o assunto, pela intensificação do seu debate em congressos nacionais e internacionais de

economistas, sociólogos ou de planejadores regionais e urbanos, como também pelo noticiário de imprensa.

Esse crescente interesse pela economia regional e também pela urbanização tem inclusive proporcionado aumento de matrículas em suas disciplinas de graduação, em cursos de humanidades, e tem estimulado a criação de novos cursos de pós-graduação da área. Esse revigoramento, por outro lado, está também lastreado pela acumulação, ao longo dos últimos 25 anos, de extraordinário acervo da produção sobre esses temas, nos principais centros de ensino e investigação do país.

É por essas razões que resolvi enfrentar o problema de como atualizar este livro, contornando uma série de dificuldades metodológicas que serão apresentadas ao leitor, no Capítulo 6.<sup>1</sup>

Assim, esta nova edição é composta de duas partes. A primeira compreende a Apresentação à Primeira Edição e os Capítulos 1 a 5, que, além de um breve resumo do período 1850-1929, tratam do período 1930/70. Nesse conteúdo fiz pequenas alterações de forma, incluí alguma bibliografia posterior e substituí, quando possível, o nome por extenso das Unidades Federadas e das regiões, por suas siglas oficiais, contidas no Apêndice Estatístico. Mantive integralmente, após o Capítulo 5, as *Conclusões* originais pertinentes ao período 1930/70.

Na primeira parte, mostrava que a miséria, a pobreza e o sofrimento social não eram “privilégios” da periferia nacional; antes, pelo contrário, a maior densidade de sua presença estava situada no “Sul maravilha”, mais precisamente nas grandes aglomerações urbanas do Rio de Janeiro e de São Paulo. Sua manifestação periférica era de grau: a miséria nordestina, por exemplo, era ainda mais profunda do que a paulista, a carioca, a sulina, a paraense ou as demais. Advertia, sobretudo, que grande parte da miséria regional tinha suas raízes não só na política nacional de desenvolvimento que, em que pese o avanço material conquistado, a incorporação de trabalhadores e a ampliação da classe média, piorara o nível da distribuição nacional e regional da renda.

Parte importante das causas da miséria regional devia ser procurada no âmago e na história da própria região. Na herança regional de suas economias exportadoras, na marginalização do povo, por suas elites, na estrutura concentradora da propriedade e da riqueza, no mandonismo político local e regional e, notadamente, nas representações políticas das regiões mais atrasadas junto ao Congresso Nacional, em geral de extremo conservadorismo.

---

<sup>1</sup> Uma versão desse capítulo foi antes publicada em *Economia e Sociedade*, Campinas, n. 8, 1997.

O trabalho tentava mostrar ainda que a industrialização, por si só, traria progresso, mas, diante do conservadorismo das elites nacionais, jamais traria a justiça social e o aprofundamento da democracia, pois, sob a capa de *atrair a industrialização para a periferia* ou de *colonizar a Amazônia*, essas elites na verdade tentavam adiar o enfrentamento da crise social, postergando a reforma agrária e as políticas efetivamente redistributivistas – o que fazem até hoje.

A segunda parte, que analisa o período 1970/95, constitui o Capítulo 6 que é edição revista e ampliada de recente artigo que fiz. Contornei, como já disse, uma série de dificuldades metodológicas, para as quais faço a advertência no próprio texto. O leitor notará a diferença de forma e de conteúdo entre a primeira parte, que resultou de uma tese, e a segunda, que embora tenha resultado de pesquisa, não tem a dimensão de uma tese. Nesse capítulo trato das *novas questões regionais*, ou seja, daquelas decorrentes das transformações causadas pela Terceira Revolução Industrial e pelas políticas neoliberais, com o debilitamento dos estados nacionais. No seu final, o leitor encontrará as *Conclusões* do período 1970/95.

Neste último período, constato a contenção do processo de desconcentração industrial que se verificava entre 1970 e 1985, o qual se deu, em grande parte, devido às ativas políticas de desenvolvimento regional. Por outro lado, como já havia advertido em 1989, em outro trabalho, está ocorrendo uma reconcentração, em São Paulo e em algumas regiões mais desenvolvidas (nestas, principalmente graças à vergonhosa dádiva fiscal que seus governantes têm feito para o investimento privado), da maior parte dos investimentos privados em segmentos industriais de maior complexidade tecnológica. Isso comprova, mais uma vez, a necessidade de um Estado interventor no processo de alocação do investimento privado, sempre que se pretenda alterar os rumos inexoráveis da concentração e da centralização do capital, no processo capitalista de produção.

O conteúdo original do Apêndice Estatístico e da Bibliografia foi alterado pela incorporação de dados, informações e textos utilizados na elaboração do Capítulo 6.

*Ubatuba, SP, julho de 1998.*



# *Apresentação à primeira edição*

O objetivo deste trabalho é discutir a questão regional brasileira, examinando o processo de integração do mercado nacional, nele destacando a análise do setor industrial.

A periodização compreende os anos de 1930 a 1970 recortada nos subperíodos: 1930/55, quando se altera o padrão de acumulação de capital e ingressamos na *industrialização "restringida"*, e 1956/70,<sup>1</sup> quando o padrão se altera e são implantadas as indústrias produtoras de bens de produção e de consumo durável, a chamada *industrialização "pesada"*. A periodização que uso para o exame da evolução da agropecuária regional é mais flexível, dada suas especificidades, guardando certa relação com a periodização industrial. O ano de 1970, é o 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, que compreende o período 1850-1929, e que frutificou, possibilitando um conjunto de trabalhos envolvendo colegas e mestrandos do Departamento de Economia da UNICAMP. Além do presente texto, que tem como escopo discutir 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.<sup>2</sup>

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 superada, dado que a integração do mercado nacional obriga-me a usar o conceito de economia nacional, sem contudo perder a perspectiva regional. Com

---

1 Cf. Cano (1977). O presente texto é versão resumida de minha Tese de Livre-docência (*Desequilíbrios regionais e concentração industrial no Brasil – 1930/70*).

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, 1978), Lima (1977), Carneiro (1978), Costa, F.N. (1978), Presser (1978). Os trabalhos em andamento, ainda inéditos, são: Gonçalves (1978), Lopreato (1978) e Szmrecsányi (1978).

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; e o novo, decorrente da ação comandada pelo centro dominante nacional, via dominação dos mercados e do processo de acumulação de capital. A partir da ruptura da “crise de 1929” já não é mais possível repensar as economias regionais enquanto espaços regionalizados “autônomos”, dada a superposição daqueles dois movimentos.

Uma lacuna importante deste trabalho é a ausência de uma investigação aprofundada sobre o papel desempenhado (principalmente após o início da década de 40) pelo setor terciário e pela construção civil. Eles jogaram (e ainda jogam) importante papel na dinâmica de várias regiões. Trata-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.<sup>3</sup> Infelizmente, dada sua restringida circulação, não tive acesso senão a dois volumes desse trabalho, razão pela qual não pude utilizá-lo nesta pesquisa.

Como é sabido, há dificuldade, às vezes intransponível, entre o uso de conceitos empregados em economia regional e a informação estatística: *região*, neste trabalho, em termos de informações estatísticas, se confunde 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, e, assim sendo, em muitas passagens chamo essa região de pólo, inclusive para não me tornar muito repetitivo com expressões tipo “SP”, “região paulista”, “centro dominante”, etc. O conjunto das restantes unidades federadas é aqui denominado “Brasil, exclusive SP”, “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 é uma introdução à 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.

---

3 Jatobá (1978).

O segundo 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 a concentração industrial em São Paulo têm raízes históricas que antecedem, muito, o período pós-1955, da instalação da indústria pesada no país.

O terceiro e o 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 analisa o processo de integração do mercado nacional, através de suas principais manifestações. Para tentar uma 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 20, tratando-a como década 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 30.

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”. Em face disso e 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.

Essa 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 Eduardo Nascimento Gonçalves e José Antônio 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.

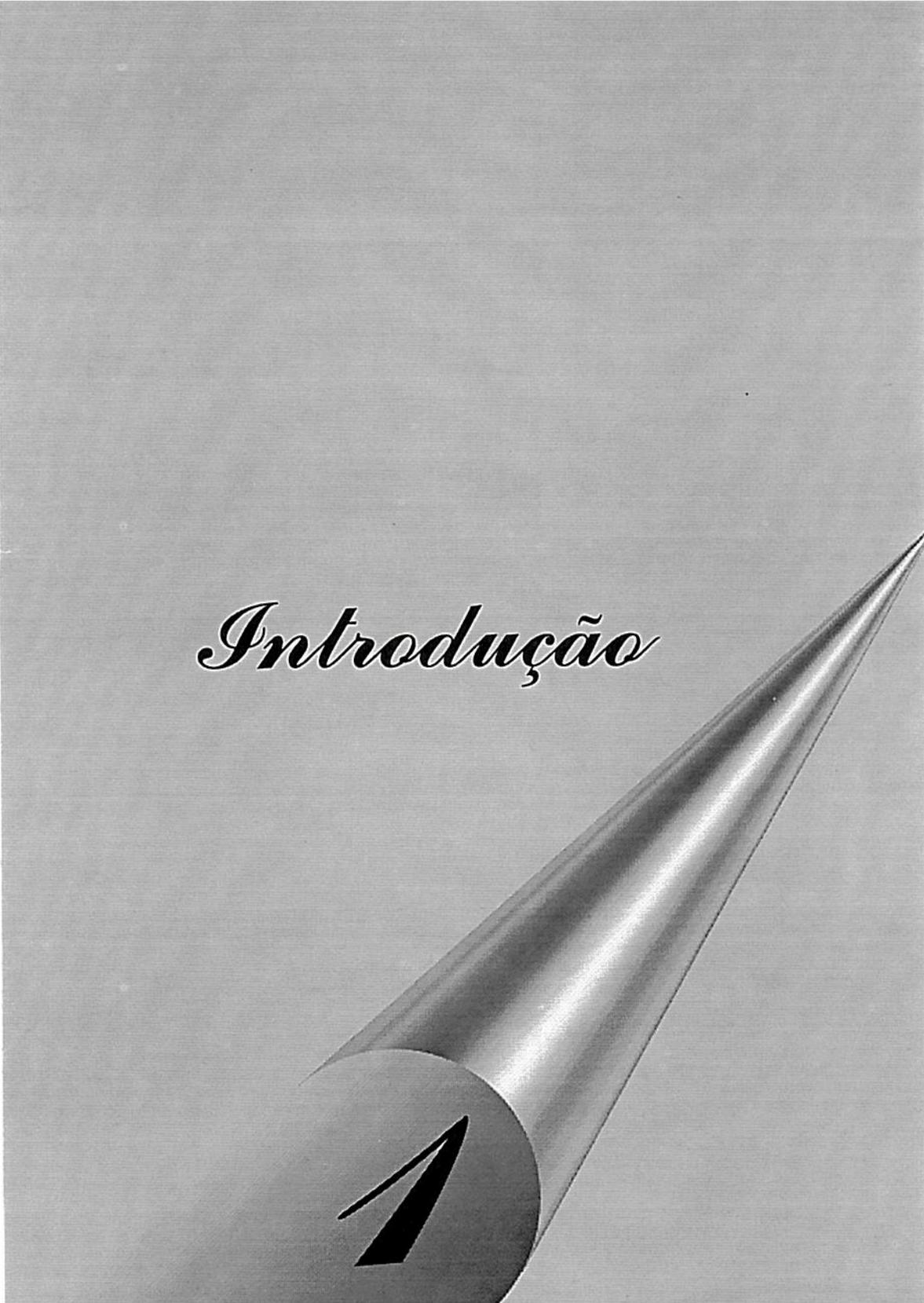
Outros colegas fizeram leituras e discussões parciais e, mesmo com o receio de cometer injustiças, agradeço a colaboração crítica de Carlos Eduardo do Nascimento Gonçalves, José Francisco Graziano da Silva, Mário Luis Possas, Paulo Eduardo Baltar, Paulo Renato Costa Souza e Natermes G. Teixeira. Cláudio França e Guilherme Toledo, pesquisadores do 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.*



*Introdução*



# *Introdução*

Embora já exista maior conscientização sobre a questão regional brasileira, persistem algumas interpretações que retardam o correto entendimento desse fenômeno. O objetivo principal deste Capítulo é discutir esse 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”.

## *1.1 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 NE. Contudo, conforme mostrei em trabalho anterior, o problema ganhou maior destaque na discussão política nacional em fins da década de 50 (Cano, 1977: 11-5). 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 NE.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Em que pese a instituição da Companhia Hidrelétrica do São Francisco em 1948 e o Banco do Nordeste do Brasil em 1952. Sobre as políticas de combate às secas, ver Hirschman (1965: 23-112).

Retomemos alguns fatos do imediato pós-guerra. Em nível internacional, a CEPAL advertia o mundo subdesenvolvido para o enorme e crescente hiato entre as nações ricas e pobres, em face dos resultados da forma do sistema de divisão internacional do trabalho, via relacionamento “centro-periferia”,<sup>2</sup> com o que, se não fossem tomadas medidas urgentes e concretas, “as nações ricas tornar-se-iam cada vez mais ricas e as pobres, cada vez mais pobres”. Surgiu então, da escola Cepalina – a quem todos nós, latino-americanos, tanto devemos –, a proposta de uma industrialização (substituidora de importações), para se deter a marcha da crescente deterioração.

Lembremos também do desenvolvimento da chamada “Ciência Regional”, formulada principalmente pelas escolas americana e francesa, basicamente durante a década de 50, 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 regionais.<sup>3</sup> Os recentes trabalhos de Holland constituem a mais contundente crítica à “escola neoclássica regional”, denunciando sua inadequação para o entendimento dos problemas regionais e mostrando-os como decorrentes do processo histórico do desenvolvimento capitalista.<sup>4</sup>

Entre a influência da *Regional Science* e a da CEPAL, felizmente foi a desta escola que prevaleceu. Embora parcialmente inadequada, se aplicados seus pressupostos à problemática inter-regional de uma nação, ampliou 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, e não entre regiões de uma mesma nação, em que a diferenciação de fronteiras

---

2 Os principais trabalhos da CEPAL sobre essa questão são os de Raul Prebisch (1962); Anibal Pinto (1967), e o famoso trabalho da CEPAL, “O Estudo econômico de América Latina – 1949” (1951).

3 Entre os autores que mais se destacaram na década de 50, dentro desse marco teórico, cito Isard (1956, 1961) e Perroux (1955, 1964). Esses autores e seus principais trabalhos exerceram larga influência na América Latina, e particularmente no Brasil, constituindo entorpecimento à correta compreensão de nossa problemática regional.

4 Ver Holland (1976, 1979). Ver também Coutinho (1973).

internas não pode ser formalizada por medidas de política cambial, tarifária e outras, salvo as relacionadas às políticas de incentivos regionais. As regiões, quando muito, guardam marcadas diversidades culturais e históricas, além das decorrentes de suas estruturas econômicas diferenciadas.

No plano interno, alguns fatos foram decisivos para aquela conscientização. Em primeiro lugar, as pressões decorrentes das grandes secas do NE resultaram, 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 NE, 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 1958/59, das mais severas, resultaram na criação da SUDENE (Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste).

A visão que a SUDENE apresentava para o NE 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 (Cohn, 1976). Não é demais lembrar a fala de empresários paulistas, em 1957, antes portanto da idéia de criação da SUDENE, em visita àquela região:

“Tratando-se de estados mais pobres... dificilmente lograriam (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.”<sup>5</sup>

Contudo, 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, mostrando os desníveis entre o volume e o ritmo de crescimento das rendas regionais. Isto, contrastando com os maciços investimentos de infra-estrutura e de indústria pesada que se concentravam no Centro-Sul – principalmente em SP –, desencadeou grandes pressões políticas das demais regiões, reclamando tratamento prioritário de desenvolvimento.

O arcabouço institucional de apoio regional não se limitaria ao NE. 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 CO – em 1967 transformada na SUDECO, e, finalmente, também em 1967, criava-se a SUFRAMA, instituindo-se a Zona Franca de Manaus.<sup>6</sup> O sistema de incentivos fiscais, basicamente centrado na isenção total ou parcial do imposto sobre a renda, para subsidiar o investimento privado no NE, a partir da criação da

---

<sup>5</sup> A visão desses empresários é explícita. O trecho seguinte pode ser mais bem 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: 16-7) apud Cohn (1976: 101).

<sup>6</sup> Para o exame das políticas de algumas dessas instituições, ver: Goodman & Albuquerque (1974); Albuquerque & Cavalcanti (1976) e o citado trabalho de Cohn (1976). Carvalho (1979), para a região NE. Mahar (1978); Costa, J.M.M. (1979), para a Amazônia. Goodman (1978) para o CO e Brasil. Ministério do Interior (1973), para o Sul.

SUDENE, seria estendido, em 1963, à região amazônica, tutelada pela SUDAM.

Do ponto de vista do diagnóstico da “Questão Regional”, o caso do NE 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.<sup>7</sup>

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 NE um centro autônomo de expansão manufatureira.”<sup>8</sup>

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 NE.

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 50, 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

---

7 Cf. Brasil. Ministério do Interior. Grupo de Trabalho para o Desenvolvimento do Nordeste – GTDN (1967).

8 Cf. Brasil. Ministério do Interior. Grupo de Trabalho para o Desenvolvimento do Nordeste – GTDN (1967: 14, 83-6). Evidentemente, o diagnóstico e o programa do GTDN, que mais tarde possibilitaram a criação da SUDENE, eram mais amplos. Programava não apenas a industrialização mas também profunda reorganização agrária e um programa de colonização de nordestinos em áreas do MA e de GO, como mecanismos conjuntos para atuar sobre a questão do desemprego e do subemprego, da distribuição da renda e do atraso relativo do NE em confronto com o Centro-Sul do país. Mesmo do ponto de vista industrial, entretanto, nem todas as indústrias programadas se enquadrariam no tipo de substituição regional das importações, como as de cimento e de adubos fosfatados.

setores modernos (bens de consumo durável e de produção), mas numa 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 NE foi, em 1963, a extensão às empresas de capital estrangeiro, dos benefícios da isenção do imposto de renda para os investimentos no NE, antes (1961) restritos às empresas de capital 100% nacional.

O que talvez a economia política do GTDN deveria ter se dado conta era que, desde a década de 30, a acumulação de capital, com o comando a partir de SP, estava integrando o mercado nacional, condicionando-o portanto a uma complementaridade inter-regional ajustada às necessidades ditadas pela acumulação 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 implantadas em áreas sabidamente contempladas por débeis relações capitalistas de produção, não poderiam ter destino distinto do que tiveram, conforme se verá nos Capítulos 3 e 5.

Em suma, as políticas de industrialização regional acabaram por apoiar a implantação da moderna indústria comandada por capitais de fora, basicamente do que frutificou em SP, de onde se originaram cerca de 50% dos investimentos incentivados no NO e no NE. 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 implantados foram de material de transporte, material elétrico e químico, não solucionando o problema de emprego, e muito menos o da concentração da renda.<sup>9</sup>

Não custa lembrar que, do ponto de vista do emprego, é o capital mercantil, particularmente o comércio urbano e a construção civil, um dos

---

<sup>9</sup> Para uma discussão mais ampla sobre o GTDN e as políticas que lhe sucederam, ver os já citados trabalhos de Goodman & Albuquerque (1974); Albuquerque & Cavalcanti (1976) e Moreira (1979).

principais responsáveis pela expansão do emprego urbano, tanto no “pólo” quanto na “periferia” nacional.

### *1.2 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 a obscurecer o correto entendimento político da questão.<sup>10</sup>

Equivocados, embora pautados por boa-fé, alguns agentes têm 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 despojado de certos equívocos, defronta-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 SP, 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 redentor do sofrimento regional.

---

<sup>10</sup> Salvo para alguns autores especificamente citados neste texto, torna-se difícil a completa nomeação 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, 1980). Para a defesa de alguns desses argumentos ver, entre outros, Lustosa (1980).

b) a forma com que se tem escamoteado a questão agrária e o problema das migrações rurais, pela alegação de que “existe muita terra inculta 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 SP se deve à “desgraça” (o subdesenvolvimento) da periferia nacional. Ou seja: o de que a economia de SP se desenvolveu e continua se expandindo, em boa parte, à custa 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 esses 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 NE do país.<sup>11</sup>

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 SP (“centro”) com o NE (“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 SP. Tento, ainda, tratar da questão do Planejamento Regional e das proposições mais recentes de descentralização industrial como “solução” para a questão regional.

---

<sup>11</sup> 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 RJ e em SP. Ver, sobre o caso de SP, Berlinck (1975) e Camargo et al. (1976).

### *1.2.1 A “solução” pela expansão industrial*

A industrialização tem sido proposta, para cada uma das regiões brasileiras, como solução maior para o problema do desenvolvimento e das disparidades regionais.<sup>12</sup> 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 SP “como algo que precisa ser modificado” (descentralizado).

Aqueles que assim argumentam esquecem-se de que vários países (ou regiões) industrializados contaram, no passado, com uma expressiva agricultura. Esse foi o caso de SP: nos primórdios de sua industrialização, diversificou notavelmente sua agricultura comercial produtora de alimentos dando extraordinário suporte ao seu desenvolvimento industrial. Se eliminado o cômputo da produção cafeeira de SP e do Brasil em 1919, o restante da produção da lavoura paulista perfazia cerca de 24% do restante da produção da lavoura do país (Cano, 1977: 65).

O argumento da baixa participação da agricultura no PIB das regiões industrializadas oculta uma face muito importante. No caso de SP, a agricultura em 1970 já participava com 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: ela 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 distribuição da renda tampouco foi resolvida em SP, e o surgimento da “pobreza metropolitana” está intimamente ligado ao duplo movimento de

---

<sup>12</sup> 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.

concentração do capital e de migrações rurais vindas de regiões mais atrasadas.

### *1.2.2 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 – 1975/79), em seu capítulo quinto, formulou uma “estratégia nacional e política de população” que, entre outras medidas, pensou a colonização do Centro-Oeste e da Amazônia, para dar vazão ocupacional para grande parte do “excedente populacional” do país, principalmente do Nordeste.<sup>13</sup> 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 NO 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 108%, a de cultura 46%, a de pecuária 35% e a quantidade de terras totalmente inexploradas aumentou 70%.<sup>14</sup>

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 mortes.<sup>15</sup> Para que se tenha uma idéia do que foi a intensidade especulativa em terras no período, basta

---

13 Cf. Brasil. Presidência da República (1974: 49-50).

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

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

lembrar que entre 1974 e 1976 o preço de venda de terras na região NO aumentou cerca de 150% no Acre e 180% no Amazonas, enquanto os índices oficiais de correção monetária do país cresciam cerca de 50%. (Graziano da Silva, 1979). Tal fenômeno, como a literatura específica mostrou, não se restringiu apenas àquela região. Também em SP, no RS ou no MA 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 de altas taxas inflacionárias e a queda violenta da Bolsa de Valores em 1971/72 contribuíram para o aumento da especulação de terras. Isso 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 pseudoverdades; esquecem-se de 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 tornam 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...

### *1.2.3 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 SP; o de que, através de diferenciais de taxas de câmbio, de tarifas e de preços, há uma transferência de renda da periferia para SP; o de que SP cresceu, pelo menos em parte, à custa 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 70.<sup>16</sup>

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.

Vejamus melhor um dos ângulos da questão. De há muito, é o mercado internacional – vale dizer, as grandes empresas capitalistas – que taxa os preços de determinados produtos, como o algodão, ou o açúcar ou a fibra de náilon 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 pode criar margens de proteção para defender as chamadas “indústrias nacionais” instituindo sobrepreços 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.

---

<sup>16</sup> Para o primeiro período, ver os citados trabalhos de Prebisch e da CEPAL. Para os anos mais recentes ver Pinto & Kñakal (1971).

Ainda que pudesse o NO produzir algodão com alta produtividade, baixo custo e 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 em níveis correlatos com o do mercado externo. O resultado seria o mesmo, porém agora danoso para o NO, 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 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 diz que, através do sistema bancário, SP recebe recursos líquidos da periferia nacional. O argumento em si é simplório e não resiste a um exame das estatísticas do movimento bancário nacional, que mostram que as relações “empréstimos/depósitos” na periferia nacional são muito mais altas do que as verificadas para SP.<sup>17</sup>

Aliás, os críticos do “imperialismo paulista” deveriam buscar o argumento correto: não estaria o capital financeiro sediado em SP 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 50, o sistema financeiro nacional se restringia praticamente aos serviços de bancos comerciais e, já nessa época, SP 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

---

17 Ver, a esse respeito, os trabalhos de Bielchowsky (1975) e Costa, F. N. (1978).

Desenvolvimento, Sociedades de Financiamento, etc.), assim como novos papéis financeiros passam a irrigar o então embrionário mercado brasileiro de capitais.<sup>18</sup> Infelizmente não existe possibilidade – que seja de meu conhecimento – de levantar os prováveis fluxos inter-regionais de recursos e aplicações financeiras que pudessem comprovar o possível trânsito.

O que entretanto pode-se comprovar é que a fração financeira mais importante da periferia nacional – a de MG, com seus famosos “Bancos Mineiros” –, a despeito de sua vizinhança geográfica com SP, atravessou esse período e se consolidou como uma das partes principais da burguesia nacional.<sup>19</sup> 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 SP financia seu respectivo déficit. Obviamente, a compensação se dá através do comércio inter-regional, onde a periferia tem persistente déficit em suas contas com SP. 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 SP com o exterior sempre foi superavitário. Até essa data, SP 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 SP com o exterior. Vejamos as cifras.

Em oito desses vinte anos, os saldos com o exterior, tanto de SP 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 SP na produção industrial do país de 55,6%, num raciocínio muito “forçado” poderíamos talvez procurar o

---

<sup>18</sup> Para a expansão e complexidade do sistema financeiro, ver Tavares (1972, 1978), onde o tema é aprofundado pela análise do ciclo recente da economia.

<sup>19</sup> O nascimento e consolidação dos Bancos em Minas Gerais está expressivamente estudado no citado trabalho de Costa, F. N. (1978), abrangendo o período de 1889-1964.

culpado pela diferença entre essa cifra e os 58% verificados no Censo de 1970...

Em 1955, SP 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, 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 SP no período 1956/61 se refere a *importações sem cobertura cambial*, sob o amparo da Instrução n. 113 da SUMOC, o que, por definição, não tinha porque ser coberto com eventuais saldos periféricos.

Esses críticos deveriam examinar mais atentamente as estatísticas oficiais: se o fizessem, verificariam, talvez espantados, que o RJ, desde muitas décadas, tem sido (e continua a ser) responsável por déficit volumoso, comparável ao de SP. Nem por isso sua indústria teve comportamento dinâmico semelhante à de SP. Entre 1939 e 1970, cresceram mais do que o antigo estado do RJ: BA, ES, SP, PR, SC e CO. Se tomamos o antigo estado da GB, no mesmo período, o quadro é ainda mais grave: a única região que cresceu menos do que esse estado foi a de Pernambuco; a GB teve crescimento equivalente à metade do verificado para a média nacional.<sup>20</sup>

O terceiro argumento diz respeito a efeitos do comércio exterior e do 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

---

20 Ver Apêndice Estatístico.

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 XIX.<sup>21</sup>

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 NE manter-se como unidade política separada. Fiz-lhe a crítica mostrando que a diferenciação cambial (uma taxa mais alta para o NE e mais baixa para o Sul) somente provocaria aumento dos preços dos produtos do NE vendidos no Sul e, assim sendo, esta região poderia se abastecer no mercado internacional, causando com isso mais prejuízos ao NE 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:

- renunciar àquele consumo, não fabricando e não importando esses tipos de bens;

---

21 Cf. Leff (1972). Alguns dos trabalhos que aceitam a tese de Leff são os de Galvão (1978) e o de Lustosa (1980), já citado. Minhas críticas a Leff encontram-se em meu citado trabalho (1977: 101-5).

- 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; ou
- importar os produtos da região industrializada (o Sul, em relação ao NO) isentos de impostos indiretos sobre a produção e/ou o consumo. Note-se que, também neste caso, o NO estaria abdicando de industrializar-se, por absoluta falta de competitividade. Como se vê, esse argumento – o dos altos preços – é incoerente com a maior parte das políticas de desenvolvimento regional, quase todas norteadas para a industrialização via “substituição regional de importações”.

Outra variante consiste em afirmar que uma transferência de renda devida à política cambial teria favorecido a região mais industrializada, particularmente SP. 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 sobremodo 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”.<sup>22</sup> 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 preços pagos pelos produtos industriais produzidos em SP e consumidos pelo NE 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 (1966: 180-81) quem o apresentou pela primeira vez. Baer afirma que o NE importou do exterior

---

<sup>22</sup> Para a política cambial do período, ver Baer (1966) e Malan et al. (1977). Retomo este tema no Capítulo 5.

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 NE. 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 do Banco do Brasil, grande parte das quais são utilizadas no Sul” (Baer, 1966: 180).

Em primeiro lugar, 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. As bonificações que as exportações 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 que o saldo da conta de “ágios e bonificações” cambiais concedeu financiamentos ao café, cabe lembrar que também financiou outros produtos agrícolas através da Comissão de Financiamento da Produção (Rio & Gomes, 1977). 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 vários autores que defendem a idéia de que, pelo mecanismo apontado, possa ter havido efetiva transferência de recursos.<sup>23</sup>

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 1948/56, examinou o comportamento das exportações e importações do NE, tanto do mercado externo quanto do

---

<sup>23</sup> Entre os vários autores que aceitam o argumento da transferência, ver Baer (1966: 174-80); Castro (1971: 175) e Cohn (1976: 49-53).

interno, bem como o movimento das taxas cambiais e dos preços por atacado (exclusive café) vigentes para o Brasil.<sup>24</sup>

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 de 1953, quando a taxa cambial era “descongelada”, a situação melhorava para o exportador nordestino (Brasil... 1967: 29). Fazendo o cálculo, Furtado estimou que, entre 1948 e 1956, teria havido uma “transferência de recursos” implícita, do NE para o Centro-Sul, da ordem de 167 milhões de dólares (Brasil... 1967: 30).

Em outro trabalho, realizado por Guimarães, para o período 1956/63, esse autor constatava fenômeno exatamente diverso: teria ocorrido uma “transferência de recursos”, durante o período, do Centro-Sul para o NE, no total de 143 milhões de dólares (Guimarães, 1965: 6-12). Mais tarde, Albuquerque & Cavalcanti (1976: 48-50) demonstrariam para todo o período 1948/68 que, efetivamente, as duas tendências estavam corretas: “saída” de recursos entre 1948 e 1956 e “entrada” no período 1960/68; a “saída” de 167 milhões de dólares havia sido mais que compensada pela “entrada” de 289 milhões no segundo período.

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.”<sup>25</sup>

---

24 Cf. Brasil. Ministério do Interior. Grupo de Trabalho para o Desenvolvimento do Nordeste – GTDN (1967: 24-32).

25 Cf. Brasil. Ministério do Interior. Grupo de Trabalho para o Desenvolvimento do Nordeste – GTDN (1967: 30 – Grifo 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.

O quarto argumento diz respeito à hipótese de que SP cresceu à custa do excedente periférico. Penso ter demonstrado, em trabalho anterior, que SP 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.

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 à custa do excedente do PI, de MG ou do RJ, é que implantou sua moderna indústria.

Durante a década de 20, a economia paulista acentuou a concentração e a modernização da indústria produtora de bens-salário. A partir daí, e mais precisamente após a “crise de 1929”, lançou a semente da futura indústria produtora de bens de produção, que se consolidaria durante a década de 50. A amplitude de seu próprio mercado proporcionou-lhe atração e posterior concentração da indústria de bens de consumo durável e de capital. Quando isso 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.

Cabe ainda 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 30, 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 eliminou quase totalmente as diferenças de alíquotas, fixando uma (mais alta) para a região NO-NE e outra (ligeiramente mais baixa) para o 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 1960/70, antes e após a reforma, portanto.

Examinados os quadros de arrecadação, constata-se que apenas o CO, RS, SC, GB, MG, SE, AL e PE 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” (SP e GB, por exemplo) como, respectivamente, estados “consumidores”, como PE e PI.

A questão, objeto de intensa discussão, foi resumida e criticada em trabalho recente.<sup>26</sup> Nele não apenas se encontra 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 NO, MA, RN, BA, ES, RJ, SP e RS. Como se vê, foram poucos os estados “consumidores” que perderam posição relativa;

---

26 Refiro-me ao trabalho de Rezende da Silva & Silva, M. C. (1974).

ao mesmo tempo, SP, GB e RS, “produtores”, também perderam (Rezende da Silva & Silva, M. C., 1974: 15-51, 111-12). A matéria é bastante complexa e delicada, ainda mais se nos dermos conta de que quase todos os estados do NO-NE e mais o ES e MG – muitos 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.<sup>27</sup>

Vejamos 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” (Goodman & Albuquerque, 1974: 71).

Quer dizer, o desequilíbrio das contas de comércio inter-regional do NE 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 NE 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 70, enquanto a carga tributária da União no NE girava em torno de 6%, no conjunto do país era cerca de 12%; a carga estadual e municipal do NE 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 NE, verifica-se que compreendem cerca de 4% em média do produto interno bruto do NE no período 1960/74. Cabe ainda adicionar o montante de incentivos fiscais liberados para inversão na área da SUDENE, que, nos primeiros anos da década de 70, se situavam em torno de 2% desse produto.<sup>28</sup>

---

<sup>27</sup> A queda da participação relativa de SP 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.

<sup>28</sup> Todas as cifras aqui utilizadas estão no citado trabalho de Albuquerque & Cavalcanti (1976: 121-28).

Não pretendo, com isso, afirmar que a atuação do governo federal no NE seja suficiente e satisfatória. Acho que a região requer muito mais do que isso. Entretanto, não procedem as alegações sobre sugamento periférico do excedente por SP. Até mesmo na arrecadação da Previdência Social Federal, o gasto previdenciário em SP é muito inferior ao total arrecadado, financiando, portanto, a periferia nacional também nesse campo.<sup>29</sup>

#### *1.2.4 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 pelo governo federal mas principalmente pelos governos estaduais e 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.<sup>30</sup>

Do ponto de vista do “Planejamento Regional”, uma crítica geral que se deve fazer é sobre a quase ausência de uma coordenação em nível nacional. Nem mesmo uma compatibilização regional em 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 em nível nacional, passou-se a outro, que foi a excessiva centralização federal de poder, nestes dezesseis anos. A multiplicidade de “Programas Especiais” em 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 municipais

---

29 Cf. FIBGE. Anuário Estatístico do Brasil (vários anos).

30 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 & Haddad (1978), além de discutir o planejamento em Minas Gerais, discute ainda aspectos regionais contidos em planos federais.

tinham sobre seu gasto público, tornando-os ainda seriamente comprometidos em suas finanças públicas.<sup>31</sup>

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 em outras metas, como de assistência social, serviços públicos ou de amparo à agricultura, os resultados foram pequenos, como mostram as estatísticas que tratam de matérias tais como saúde, educação, obras sanitárias, habitação, distribuição de terras, etc.<sup>32</sup>

Mais recentemente, esse “centralismo-planificador” resolveu atacar o problema da concentração industrial nas grandes áreas urbanas, instituindo a Resolução n. 14 do Conselho de Desenvolvimento Econômico que, em consonância com o II PND, pretende desconcentrar o pólo de SP, “fortalecendo os do Rio de Janeiro, Minas Gerais, Sul e Nordeste.”<sup>33</sup> Além dessa aparente justificativa de desconcentrar SP para “melhor” distribuir regionalmente a indústria, essa Resolução lança um segundo argumento que é o de melhorar os níveis da qualidade de vida em SP. Quer dizer: as novas chaminés não poderão poluir mais SP, 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 previdência social, habitação e outros. Porventura, o RJ, “beneficiado” pela Resolução 14, estará em condições de receber ainda mais poluição da que já tem?

---

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

32 Somente após a grande seca de 1970 é que o governo federal passou a se preocupar mais diretamente com a agricultura no Nordeste e na Amazônia, criando programas especiais. Escapam 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, 1976); Cardoso & Muller (1977) e os já citados de Mahar (1978), Costa (1979) e o da CPI da SUDENE (1979).

33 Resolução n. 14 do Conselho de Desenvolvimento Econômico. Diário Oficial da União, seção I, parte I, 22 dez. 1977.

Antes da instituição dessa Resolução e do Programa de Cidades Médias, promoveu-se no estado de SP uma certa desconcentração 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... Transferiram-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?* (Boisier, 1979 – Grifo meu). Em certa passagem, diz: “Que responderemos (...) quando a legião de planificadores 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? (Boisier, 1979: 137 – Tradução e grifos meus). 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.” (Boisier, 1979: 160 – Tradução e grifos meus).

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 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 *medianoche*...

### *1.3 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. Isso se dá tanto no nível de organizações acadêmicas, como no de institutos de pesquisa e de órgãos governamentais.

Assim são feitos estudos e proposições sobre questão agrária, urbana, regional, saneamento, habitação, e outros. São por demais conhecidos trabalhos e políticas que têm como objetivo “atender à 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, imprimí-lhes dinâmica própria.

Um exemplo disso é o tratamento da questão urbana. Ao diagnosticá-la, esquecem-se de que um dos seus fundamentos está no setor rural. Programam-se desfavelamento, água, saneamento, transportes de massa, no setor urbano, sem 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 a queixa de autoridades municipais de que, “após algum tempo”, novamente se defrontam com o mesmo problema que, muitas vezes, se reproduz com intensidade ainda maior.

Caso não se mude essa 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 SP em tentar mudar a capital desse estado, localizando-a mais ao interior, são dois típicos expedientes que procuram “atuar” nos efeitos do fenômeno, e nunca nas 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, essa visão é a da teoria neoclássica, em que o pequeno mundo econômico é separado de tudo o mais. E isso 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 autocriticado, 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 trabalhadores 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 constroem, 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?

*Linhas gerais  
da dinâmica  
regional até a  
"crise de 1929"*

*2*



# *Linhas gerais da dinâmica regional até a “crise de 1929”<sup>1</sup>*

Este Capítulo tem como objetivo 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 distinguir dois aspectos fundamentais da questão. Tentemos explicitá-los. O primeiro é o seguinte: antes da “crise de 1929”, SP já 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 capitalistas de produção 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.

O segundo é que, ao contrário de SP, era débil o desenvolvimento até então ocorrido na periferia nacional, salvo raríssimas exceções. Diante

---

<sup>1</sup> Parte da matéria contida neste Capítulo tem como base meu livro *Raízes da concentração industrial em São Paulo*.

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 (e cativo) à produção nacional. Quer dizer: reforçava-se um processo de competição capitalista inter-regional – já nascido no bojo da década de 20 – 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 SP 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 a questão de outra forma, a periferia nacional não mais poderia “percorrer iguais caminhos” percorridos por SP; vale dizer, não teria mais sentido 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*.<sup>2</sup> 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*, dadas a incipiente produção nacional de bens de produção e a 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 (de consumo durável, intermediários e de capital), se alteraria o padrão de acumulação.<sup>3</sup>

---

<sup>2</sup> São comuns, 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 confundiram – 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.

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

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 SP, 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.<sup>4</sup>

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 no nível de empresas e a da concentração regional.

## *2.1 As linhas gerais da dinâmica regional*

### *2.1.1 Amazônia*

Região do Extremo Norte do país, compreende cerca de dois terços do território nacional e em 1900 perfazia cerca de 3% da população nacional. Se excluirmos a “falsa euforia exportadora maranhense” na segunda metade do século XVIII, de que falou Furtado, a Amazônia

---

<sup>4</sup> 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.

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”.<sup>5</sup>

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 pesem a grande massa humana que esse complexo ocupou e no excedente gerado, não teve condições de firmar raízes para um processo de desenvolvimento econômico.

Se tomarmos a fase áurea da extração da borracha amazônica, que se deu no período de 1870 a 1920, e a compararmos com a economia de SP nesse mesmo período, verificaremos que a Amazônia tinha população equivalente a um terço da paulista e suas exportações médias oscilavam em torno de 40% das exportações de SP. 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

---

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

estagnação e decadência. Assim permaneceria até fins da década de 30 e início da seguinte, quando então encontraria novas articulações de sua economia, agora mais vinculada ao mercado nacional.

### *2.1.2 Nordeste*

O complexo econômico do NE 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. Essa 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: em face da extrema concentração da propriedade e da renda, essa passagem foi mais formal do que efetiva; seu mercado de trabalho foi de grande precariedade.

O algodão, outra cultura importante da região, 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 a reprodução de grande “reservatório de mão-de-obra nacional”, como mostrou Furtado.

Com a expansão cafeeira do Sul (SP, RJ, MG e ES), 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 (RJ, principalmente, e SP), a partir da década de 1880.<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> Ver, sobre o complexo nordestino, o clássico trabalho de Furtado (1969) e o de Andrade (1973). 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).

Com alta concentração da propriedade, 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 preços reduzidos, não poderia ter melhor desempenho. Mantendo cerca de 40% da população nacional em 1900, perfazia em 1907 cerca de 17% da produção industrial que, em 1939, cairia para cerca de 10%.

Após a “crise de 1929”, quando o mercado nacional fica cativo à produção nacional, o NE sofreria mais um golpe: a reestruturação do agro paulista faria com que a economia de SP se tornasse a maior produtora também de açúcar e algodão, os dois produtos básicos exportáveis da economia nordestina. Diante desse quadro não é difícil perceber as vicissitudes por que passaria sua indústria. Ela cresceria, em estreitos limites, próximos à expansão de seu mercado urbano, do crescimento vegetativo da população e de algumas brechas que surgiram no mercado nacional; sobreviveria, talvez em parte, devido ao grande tamanho de suas fábricas – principalmente as têxteis –, tamanho esse decorrente, a meu juízo, da forte concentração fundiária e do capital comercial.

### *2.1.3 Extremo Sul*

Esta região tinha em 1900 pouco mais de 10% da população nacional. PR, SC e RS em 1907 perfaziam, respectivamente, 4,5%, 1,9% e 13,5% da produção industrial brasileira. Tais cifras devem ser vistas com rigor, dado que suas indústrias eram fortemente vinculadas à base agrícola: no PR o beneficiamento da erva-mate participava com 49% do valor da produção industrial; em SC 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%. No Censo de 1919, o mate ainda pesava 40% no PR e 20% em SC, onde banha, manteiga e farinha pesavam ainda 15%; no Rio G. do Sul o charque pesava 20%, banha 10% e vinhos, arroz, couros e farinha, juntos, outros 10%.

Sobre o PR, para o período que vai até 1930, pouco há que dizer, dado que sua colonização ainda era precária e a grande abertura do

famoso “NO paranaense” somente despontaria efetivamente a partir da década de 30.

Nos três estados, o traço comum que poderia caracterizá-los 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.

Dados o porte e a diversificação da agricultura paulista, a integração da oferta sulina deu-se muito mais com os mercados da zona urbana do RJ e com os principais centros do NE do que com SP. O charque foi mais consumido nas antigas regiões escravistas, nas praças do RJ e do NE; SP, graças à imigração européia, pouco o consumia. O vinho, dados o preço e a qualidade do similar europeu, só teve chances no mercado paulista após a “crise de 1929”; banha e lã teriam demanda contida, à medida que se expandisse a indústria de óleos vegetais e a de fibras sintéticas em SP.

É com a recuperação da crise que a economia sulina se integra mais ao mercado nacional, inclusive em SP, devido à intensidade no corte de importações de bens de consumo. Contudo, essa integração foi limitada: a estrutura industrial baseada na pequena e média empresa não poderia competir com a moderna indústria paulista, nem com a do RJ. Exemplifiquemos com o charque: já na década de 30, SP produzia charque no equivalente à metade da produção gaúcha e concorriam ambos no mercado nacional. Dos 19,9% de participação no total da produção industrial brasileira em 1907, a região do Extremo Sul passava, em 1939, para apenas 13,8%.

#### *2.1.4 Estados cafeeiros*

Das demais regiões, ocupar-me-ei apenas dos principais *estados cafeeiros*.<sup>7</sup> Tratarei, primeiro, do estado de MG e dos antigos estados do

---

<sup>7</sup> A região CO (22% do território nacional) e o estado do ES não são aqui analisados por duas razões principais: por sua menor expressão econômica e pela grande ausência de estudos sobre essas regiões. Em 1990 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%.

RJ e da GB. SP será tratado por último, dado seu maior destaque neste trabalho.

O café foi, a partir de 1850, a principal atividade econômica do país. Inicialmente implantada no RJ, expandiu-se pelo Vale do Paraíba, abarcando também parte de SP, estendendo-se ainda a MG e ES. 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 MG (parcialmente), RJ – zonas tributárias da GB – e SP era o café, em todas iniciado na forma escravista, essas regiões teriam distinto desenvolvimento.

Começamos 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, não apenas provocava 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.<sup>8</sup>

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 isso, em que pese a tentativa de aumentar a produtividade, passou a comprar fora alimentos de que necessitava, ampliando a necessidade de gastos monetários da fazenda. Essa situação aumentou 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 GB,

---

<sup>8</sup> Além da clássica bibliografia cafeeira, ver, para a história econômica, Pignaton (1977); Levy (1977) e, principalmente, Lobo (1978), que contém, inclusive, uma exaustiva bibliografia parcialmente comentada. Nota para a segunda edição (posteriormente a este trabalho escrevi um texto confrontando as quatro principais regiões cafeeiras pré-1930 (SP, RJ, MG e ES). Ver (Cano, 1985).

canalizando para essa região boa parte do excedente da cafeicultura fluminense.<sup>9</sup>

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 GB tornariam inevitável a derrocada. Na verdade, quem mais havia se beneficiado fora a GB, onde o capital comercial pôde se transformar, implantando indústrias de grande porte, principalmente a têxtil. Juntos, RJ e GB perfaziam, em 1900, cerca 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 GB, passando-lhe parte substancial do excedente.<sup>10</sup> A diferença básica é que desenvolveu lavoura de alimentos e pecuária, ambas importantes, com o que pôde se integrar melhor, comercialmente, com seus vizinhos estados de SP, do RJ e da GB.

Além de café, Minas também exportava gado vivo e laticínios, principalmente para os estados vizinhos. Essas atividades e a 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 originou em parte os 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 da expansão dos bancos em MG, evitar maior saída de capitais daquele estado.<sup>11</sup>

---

9 A GB (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.

10 Para o estudo do café e da indústria em MG, no período de 1870/1920, ver o trabalho de Lima (1977).

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

Dadas, de um lado, a predominância da pequena e média propriedade na agricultura comercial – inclusive café – e, de outro, a não-integração espacial interna desse estado, proliferaram em Minas também a pequena e média indústria, internada em pequenas e esparsas cidades das várias regiões que compõem esse estado.

Vinda a grande crise cafeeira do fim do século passado, a decadência cafeeira em Minas só seria superada na década de 20. Contudo, a 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 SP, RJ e GB – permitiu-lhe excelente desempenho econômico. Maior estado brasileiro até a década de 30, compreendia 20,6% da população do país em 1900 e em 1907 detinha 4,4% da produção industrial brasileira, passando a 5,6% em 1919 e a 6,5% em 1939. Foi um dos raros estados a aumentar sua participação industrial entre 1907 e 1919 e o único entre 1919/39, além de SP. Dadas as dificuldades de meios de transporte entre suas várias regiões internas e seus estados vizinhos, esse fato pode ter sido responsável pela sobrevivência maior de sua pequena e média indústria.

Finalizando a apreciação sobre esses estados, lembro que a decadência cafeeira de Minas e do RJ causaria reflexos negativos na GB: encolhia não só seu potencial de acumulação de capital como também seu mercado “exterior”. Sua conseqüente desaceleração só não foi maior porque essa região era sede do governo federal, receptora, portanto, de boa parte do gasto público, além de possuir importante setor produtor de serviços; 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 GB se dava concomitantemente com a expansão industrial em SP, que aumentava sua participação no total nacional, ao mesmo tempo em que deslocava a oferta industrial da GB do mercado interno de SP, preservando-o para sua própria indústria.

### *2.1.5 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, suas margens de lucro ampliaram-se consideravelmente, aumentando seu potencial de acumulação.

Contudo, 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 em que os de atração nos Estados Unidos e na Argentina, que eram os maiores receptores de imigrantes, diminuía, possibilitando assim substancial entrada de imigrantes, principalmente para SP.

A imigração não apenas resolveu o problema de mão-de-obra, 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 SP. 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 uma agricultura produtora de alimentos que libertaria a acumulação ainda mais, poupando-lhe divisas antes gastas com importações de alimentos simples. Resumindo, era aí que se criavam condições para uma

acumulação capitalista diversificada, não só 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 1897 a 1904, de crise –, nasce a indústria em SP. Altas margens de lucro no auge cafeeiro e moderadas na crise (devidas à alta produtividade das zonas pioneiras) permitiram alta taxa de inversão na indústria, superando largamente a do restante da nação. 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 (1914/18) contraiu o comércio exterior do país, reduzindo exportações e importações. Dado que fora em SP que a indústria e a agricultura mais se desenvolveram e diversificaram, os mercados periféricos da nação foram, em certa medida, abastecidos pela economia de SP. A reabertura do comércio exterior na década de 20, com os altos lucros acumulados durante a guerra, permitiu a SP novamente se adiantar na acumulação industrial, em relação às outras regiões. Deu-se então uma superinversão, resolvida em parte por uma luta intercapitalista inter-regional, de onde SP saiu vitorioso: havia dado o segundo passo para a conquista do mercado nacional, até então não integrado.

A década de 20 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 SP, “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 20, um pequeno segmento industrial produtor de bens de produção, de capital nacional, estava se constituindo, ampliando ainda mais a base industrial de SP.

A crise de 1929 e sua recuperação provocariam o deslocamento do eixo dinâmico da acumulação, do setor agroexportador 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 SP; 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 SP. À periferia nada mais restava do que ajustar-se a uma função complementar da economia de SP, 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, SP perfazia 37,5% da produção industrial brasileira, cifra que havia sido de 31,5% em 1919. Esses dados adquirem maior importância se lembrarmos que a década de 20, para SP, 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”, em parte, pelo seu aumento na conquista do mercado nacional.

## *2.2 A concentração industrial*

Em nível regional, a indústria brasileira era relativamente descentralizada até fins do século XIX.<sup>12</sup> Várias são as razões que explicam o fenômeno. Os complexos regionais eram pouco integrados, tendo cada região sua “própria” economia. O NE, com o açúcar e o algodão para o exterior; o Sul, após a decadência da economia do ouro em MG, 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.

---

<sup>12</sup> Entre os vários trabalhos que trataram do tema histórico da industrialização regional, ver: Singer (1968) e Castro (1971).

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 GB figurava com um certo grau de concentração industrial, compreensível por ser inclusive a principal praça comercial e financeira do país.

Isso 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 em termos de empresas no país.

### *2.2.1 A concentração industrial a nível de empresas*

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

- **o mercado nacional ainda não estava integrado**

As grandes distâncias, graças ao sistema de transportes vigente, causavam 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.

- **dinâmica regional e concentração da propriedade**

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

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 multirregional. 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.<sup>13</sup>

---

<sup>13</sup> A apresentação e a discussão mais pormenorizadas desse relacionamento (estrutura fundiária/estrutura de renda/perfil da demanda/tamanho das plantas) encontram-se em Cano (1977: 195-227).

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 NE, isso parece não ter ocorrido em escala apreciável. Cabe lembrar, também, que o sistema de crédito bancário que prevalecia à época 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 NE, 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 MG, 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 SP, 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 GB, 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 Minas Gerais e do Espírito Santo.

- **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 industrializados.<sup>14</sup> 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 primeira 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 muito, como calçados, roupas, alimentos (exclusive frigoríficos, cerveja, moinhos de trigo, etc.) e outros. Assim, praticamente inexisiam 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 SP e no RJ), 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 SP.

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.

---

14 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.

### *2.2.2 A concentração em termos regionais*

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, o substancial aumento do volume físico exportado praticamente transformou uma situação de crise numa de prosperidade: o preço por saca, que atingira cerca de 3,5£, no período 1887/1895, caíra para 1,87£ na média de 1901/10, 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 1901/10. 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. Isso ocorreu em SP, onde a organização da produção, as terras mais férteis e a menor idade dos cafeeiros contrastavam com os dados adversos da velha cafeicultura de MG e do RJ. 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 SP atravessava bloqueava-lhe o mercado paulista; de outro, a crise cafeeira e a débil situação do NE açucareiro e algodoeiro certamente não lhe proporcionaram destacado aumento da demanda nos mercados fluminense, carioca e nordestino.

O bom desempenho das exportações do cacau e do fumo no NE 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 que apenas SP contava com possibilidades satisfatórias de expansão: SP, 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. Dessa 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 SP: dada sua acrescida e modernizada capacidade produtiva industrial, pôde atender ao mercado periférico nacional durante a guerra, dados os entraves decorrentes da mesma. Dessa forma, 1905/13 representa um período “de salto quantitativo” na capacidade produtiva, enquanto 1914/19 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 pós-guerra.

A década de 20 representou para SP “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 20, resultando, mais tarde, em alto grau de capacidade ociosa, acirrou a 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, SP 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 20, 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 SP, 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 1920/30 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.<sup>15</sup>

Tabela 1  
Exportações totais de São Paulo, segundo o destino  
(% do valor)

Média	para o exterior	para o resto do Brasil
1900/10	85%	15%
1910/20	75%	25%
1920/30	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. MG 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 SP.

O NE, com sua crítica situação exportadora, tinha como compensação o mercado cafeeiro para seu açúcar e a nascente indústria

<sup>15</sup> Essa proporção se alteraria ainda mais na década de 60: 16% para o exterior e 84% para o mercado nacional.

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 NE, salvo, talvez, para sua insuficiente manutenção, com o que pagaria alto preço, mais tarde, quando essa indústria não mais tivesse condições de sobreviver.<sup>16</sup>

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 SC adotaria, principalmente no setor de malharias.

Tais dinâmicas de crescimento, a maioria delas problemática, resultariam inexoravelmente em redução de participação relativa no todo industrial brasileiro. Quem teria sido mais atingido: o RS, que dos 13,5% em 1907 passava a 9,8% em 1939? PE, que caía de 7,4% para 4,8%, no mesmo período? A BA e a região NO, ambas caindo, respectivamente, de 3,4% e 4,3% para 1,4% e apenas 1,1%? Provavelmente o NE como um todo, que caiu de 16,7% para 10,4%.

Como disse, apenas MG pôde, graças à sua maior integração com a economia paulista, acompanhar de perto o crescimento de SP. Foi o único estado – exclusive SP – 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.

---

16 Refiro-me ao crucial problema que o NE enfrentaria na década de 60, 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 reequiparam.



*Movimento da  
indústria e sua  
concentração  
regional (1930/70)*

*3*



# *Movimento da indústria e sua concentração regional (1930/70)*

*As* linhas gerais que determinam o agravamento da concentração industrial no Brasil, em nível regional, partem da “crise de 1929”. O processo (que será examinado no Capítulo 5) basicamente decorreu do “deslocamento do centro dinâmico” da economia nacional, quando o padrão de acumulação de capital se altera em favor da indústria. O processo iniciado na década de 20, pelo qual a indústria de SP dava seus primeiros passos para a conquista do mercado nacional, seria sumamente reforçado. Ao mesmo tempo, a fraca dinâmica da economia periférica nacional, que tivera menor desenvolvimento capitalista, impediu-lhe maior expansão industrial.

Este Capítulo será desenvolvido em dois tópicos. No primeiro tratarei do movimento de expansão industrial regional, destacando as principais mudanças de sua estrutura produtiva. Nele se constatará a inexistência de estagnação industrial em quaisquer das regiões brasileiras, durante os períodos da análise. O segundo analisará a concentração regional industrial.

Este trabalho envolve vários problemas metodológicos, alguns dos quais são tratados no Apêndice Estatístico (Notas metodológicas), tais como:

- a questão da regionalização e a das siglas que, ao longo do texto, nominarão cada uma delas (por exemplo, B-SP, no lugar de Brasil, exclusive SP);

- o de deflacionamento e estimativas de produtos ou variações “reais”;
- a compatibilização dos vários censos industriais;
- a agregação de ramos industriais em segmentos industriais classificados pelo uso dos bens,<sup>1</sup> e
- a periodização adotada na pesquisa.

### *3.1 A expansão diversificada*

Vejamos o período 1930/55, 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.

#### *3.1.1 A expansão durante a industrialização “restringida”*

Deixo a questão da “crise de 1929” e sua recuperação para o Capítulo 5 lembrando que a economia se recupera a partir de 1933, com notável expansão da produção industrial, cujo setor passava a comandar a acumulação de capital na economia brasileira. Em 1931 a indústria já recuperava 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 SP ainda mais acelerada, de 14% (Villela & Suzigan, 1973: 367).

As dificuldades durante a década de 30 e as decorrentes da Segunda Guerra Mundial restringiram o investimento industrial, por força, principalmente, da queda da capacidade para importar. Ainda

---

<sup>1</sup> Os 21 ramos industriais contemplados nos Censos Industriais serão aqui reagrupados (ver Apêndice Estatístico) nos seguintes segmentos:

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”.

assim, o esforço interno de inversão foi positivo e, no caso de SP, a pequena incursão de capital estrangeiro da década anterior continuaria ampliando e diversificando sua base produtiva.<sup>2</sup> Além da expansão da produção de bens de consumo corrente, a de bens de produção cresceu 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 SP.

A recuperação a partir de 1933, centrada na indústria, em grande medida “enxugou” a capacidade ociosa da indústria, que fora gerada na década anterior. A queda da capacidade para importar e a mudança da estrutura dos preços relativos, que encarecera sobretudo os produtos importados, tornaram o mercado nacional cativo para a indústria nacional.

O setor principal da indústria, nessa etapa, era o de bens de consumo não-durável, seguido em menor proporção pelo de bens intermediários e pelo de bens de consumo durável e de capital, de reduzida expressão. Essa expansão pôde ser feita em grande parte pelo capital industrial nacional, dados as menores dimensões das plantas, a menor densidade de capital e o 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

---

2 Em que pese o governo ter decretado proibição (que vigorou de 1931 a 1937) de importações 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 1934/37, já atingia em SP 70% do elevado nível de 1920/25 e, para o resto do Brasil, cerca de 55% (Cf. Cano, 1977: 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 1920/29, o de 1930/34 seria de 42 e o de 1935/39, 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 & Suzigan (1973: 437 e 442).

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 consumo.<sup>3</sup> Assim, a expansão industrial entre 1947 e 1955 dar-se-ia a ritmo mais alto (9% ao ano) do que a verificada no período 1939/47, quando cresceu à média anual de 6,6%.

Vejamos, através dos censos de 1919, 1939 e 1949, esse movimento. As Tabelas 3 e 3A sintetizam-no e a Tabela 5 revela as principais mudanças na estrutura produtiva.<sup>4</sup>

Para o Brasil, a indústria de transformação cresceu à taxa média anual de 5,7% no período 1919-1939 e de 7,8% no período 1939/49, taxas essas, influenciadas pelo peso de SP cuja indústria de transformação, naqueles períodos, cresceu 7% e 9,8% respectivamente. Em que pese isso, o crescimento de B-SP (5% e 6,2%) acelerou-se em relação a períodos anteriores. Os crescimentos menos expressivos no período 1919/39 foram os de MA, PI, BA e PR. Apenas MG superava o ritmo da expansão paulista, deste se aproximando o de SC.

No período seguinte (1939/49) o Brasil atingia a taxa de 7,8% e B-SP a de 6,2%, ambas superiores às do período anterior. SP, que continuava a crescer a ritmo superior ao desses dois agregados, atingiu a taxa de 9,8%, superado por ES, CO e PR, regiões de reduzida expressão industrial. Próximos ao crescimento paulista foram os de SC e RJ e a menor taxa observada foi a da região NO, com 3,4%.

No período 1919/49, foi alta a expansão industrial do país, com a taxa média de 6,4% (5,4% em B-SP). A taxa média paulista (7,9%) foi alta, dela se aproximando as do CO, de SC e de MG; do MA, do PI e da BA apresentaram os menores ritmos de expansão, influenciando para baixo o ritmo médio nordestino, que atinge 4,4%.

---

3 Para a análise desse período ver: Tavares (1972); Fishlow (1972); Baer (1966) e Villela & Suzigan (1973).

4 Ver também, no Apêndice Estatístico, a Tabela 36, que apresenta os índices do crescimento real da indústria, segundo as regiões e os grupos industriais (I a III e total) para o período 1919/70.

O produto real da indústria brasileira mais que triplicara entre 1919 e 1939, mais que duplicando entre 1939/49. A indústria periférica nacional, que quase triplicara entre aqueles dois anos, em 1949 era 1,8 vez maior do que em 1939. SP 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 1919/39 e mais ainda no segundo período. O peso relativo do Grupo I, no total da produção industrial, passava de 78% em 1919 para 67,5% em 1939 e para 60,7% em 1949. Isso refletia a lenta mudança da periferia, principalmente a verificada nas regiões NO, NE, CO e na GB, no PR e no RS. Em SP baixava a participação do Grupo I, de 74,3% para 62,3% e para 55,3%, e MG e SC também passavam por importante redução desse Grupo.

O peso relativo do Grupo II era ainda pequeno no Brasil, salvo nas regiões onde a dotação de recursos naturais e sua exploração industrial proporcionavam-lhes alto peso, como era o caso do NO, do PR, de SC, do ES, do RS e do CO, graças às madeiras; SC e RS, graças ao carvão, e MG, graças aos minérios e ao aço. A maior mudança dera-se em MG, onde esse grupo, graças à expansão metalúrgica, passou de 15,5% em 1919 para 44,7% em 1939 e 35,3% em 1949; SP, GB e RJ, 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 RJ, graças à implantação siderúrgica, 33,7% em SP, mantendo-se baixo (23,9%) na GB.

O esforço a que a Segunda Grande Guerra submeteu o país obrigou-o a uso mais intenso de seus próprios recursos naturais, aumentando o peso relativo do Grupo II em todas as regiões, salvo na região NO 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, diversificando um pouco mais sua estrutura industrial.

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 SP (3%, 11,7% e 10,8%) e as da GB (3,2%, 5,4% e 7,7%), dão bem a mostra de seu reduzido tamanho no resto do país, já que esses dois estados, mais o RJ, eram responsáveis por 90% dessa produção. Entretanto, foi notável o esforço nacional de produção realizado nesse Grupo.

Vejamos alguns 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 SP as taxas foram de 6% e 8,5%, respectivamente. Mesmo para o NE, 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.

Em termos estruturais, nota-se a predominância, no período 1919/39, do crescimento dos ramos têxtil e alimentar. Embora B-SP crescesse satisfatoriamente, apenas SC superou o crescimento paulista. No período 1939/49, apenas ES, PR e CO superaram o crescimento relativo de SP, todos baseados na expansão da indústria alimentar e na de beneficiamento de café.

O crescimento mais rápido se deu nos Grupos II e III, tanto em SP 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 1919/39, teve crescimento médio anual em seu Grupo II, de 7,7% e, no período 1939/49, de 12,7%; o restante do Brasil apresentou taxas respectivas de 6,6% e 7,7%. No Grupo III o crescimento foi mais acelerado: as taxas para SP foram de 14,5% e 8,9% e, as da periferia, de 9,6% e 10,3%, superiores, no último período, à de SP. Para o NE, 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 NE entre 1919/39 está fortemente influenciado pela queda aparente de PE no período, que, por insuficiência

estatística, pode na verdade ter tido até mesmo desempenho positivo e não negativo, como figura na Tabela 3A.<sup>5</sup> Fato semelhante deve ter ocorrido no período 1939/49, quando a BA apresenta crescimento médio anual de -0,6%. Com efeito, em 1939 não existe registro de produção 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. Nesse ano, entretanto, surge na BA 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 1919/39, MA, PI, CO e MG 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 MG, onde se instalara a Cia. Siderúrgica Belgo-Mineira. No período seguinte, apenas SC, com base em minerais não-metálicos e metalurgia, e o RJ, graças à implantação da Cia. Siderúrgica Nacional, superam a taxa de SP.

No Grupo III, para o período 1919/39, superam o crescimento paulista: o RJ, com base em material de transporte, e SC, 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 SP, o agregado dos “demais” estados nordestinos, MG, ES, RJ, PR, SC, RS e CO, 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,

---

5 Essa queda estimada para PE (-3,9% anual) entre 1919/39 pode ser mero problema censitário. 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 PE. “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 PE e não negativo, como figura na Tabela 3A.

em virtude da guerra. Deve-se ainda destacar, no período, a implantação da Fábrica Nacional de Motores, no RJ.

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 40, forçava a expansão industrial mais diretamente a ele relacionado, ou seja, cimento, madeira, vidro, cerâmica e outros produtos demandados pela construção civil e pelas obras públicas.

Para encerrar esse 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 (%)

	Brasil	São Paulo	Brasil exclusive São Paulo
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: 19) para o primeiro período; para o segundo, taxa deduzida de seu índice industrial constante à p. 64 do mesmo trabalho; para SP, estimativa do autor, e para Brasil exclusive SP, inferência do autor através de deduções das taxas do Brasil e de SP, dados os pesos da produção industrial das duas regiões (Cf. Cano, 1977: 284-90).

(b) Taxas recalculadas pelo autor, dado erro de cálculo anterior (Cano, 1977: 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 1919/39 o ocorrido em 1920/28, supondo que 1919/20 tenha tido o mesmo crescimento médio de 1920/28. Isso se deve ao fato de que os índices publicados por Fishlow não permitem o encadeamento 1920/19. O resultado, dado o efetivo fraco desempenho industrial de 1920, subestima ligeiramente as taxas estimadas para 1928/39.

(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 SP e de sua dominância à escala nacional, a periferia acelerou sua taxa de expansão industrial.*

### *3.1.2 A expansão durante a industrialização “pesada”*

Dado que os censos mais próximos a esse período são os de 1949 e 1959, isso impede a comparação específica dos anos 1956/61. O auxílio de outras fontes, tanto para o Brasil como para SP, permite avaliação das tendências da produção industrial entre 1949 e 1955 e desse ano ao de 1959, contornando o problema, ainda que parcialmente.<sup>6</sup>

Após o imediato pós-guerra, o novo estrangulamento externo obrigou o país a um 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 surgiriam 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 cafeeira a partir de 1954 precipitariam o país em novo estrangulamento externo. Além da reforma cambial de 1953 (Instrução n. 70 da SUMOC), estabelecendo o regime de taxas múltiplas de câmbio e

---

<sup>6</sup> 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. (1977: 493-98); o 2º Plano de Ação (1963/66) do Governo do Estado de São Paulo (1962: 46-9); a Produção Industrial Brasileira, IBGE, (1960), que contém os dados para os anos de 1955 a 1958; o Censo Industrial (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 1947/62, com ênfase no Programa de Metas.

remunerando melhor o exportador, em 1955 instituiu-se medida (Instrução n. 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 algumas empresas produtoras de bens de consumo durável e de produção, somente a partir da concretização dos principais investimentos estimulados pela Instrução n. 113 e por outros incentivos decorrentes do Programa de Metas (1956/60) – 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 (1956/61) acelerou a expansão industrial dos 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 à 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 esse fenômeno se acelerado à medida que a economia ingressava no período seguinte, de crise.

Este período – 1956/70 – requer uma subdivisão: em 1956/61 e 1962/70. O primeiro compreende a fase áurea de inversões decorrentes do Programa de Metas; o segundo, os anos da crise de 1962/67 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 em nível regional.

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

No período 1949/55, a indústria crescera à taxa média anual de 8,9% e no período 1955/62, que compreende a realização daquele Programa, elevou-se ainda mais, atingindo 10%. Como se verá no tópico seguinte, a concentração industrial em SP aumentou entre 1949 e 1955 praticamente *na mesma proporção em que aumentou no período 1956/59. 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 1949/59, a taxa para o total da indústria foi de 9,3% e para SP, de 10,8%. Os crescimentos menos expressivos foram os do ES e de PE; a expansão paulista era superada pelas da BA, do NO e do CO, e acompanhada de perto pelas do RJ, do PR, do MA e de PI.

As únicas regiões que apresentaram crescimento inferior ao da década anterior foram PE, ES, SC e CO; 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 1919/49.

Examinemos a estrutura produtiva no período 1949/59.

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 SP (55,5% para 39,6%). Ela se deve ao fato de 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 NE, o crescimento 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 o constituem, notadamente o têxtil, em que se registra o encerramento de atividades de muitos de seus tradicionais estabelecimentos.

Tabela 3  
 Indústria de Transformação: taxas médias anuais do crescimento real (1919/70)  
 (%)

Regiões	Total					Indústrias predominantemente produtoras de bens de consumo não-durável										Grupo I					
	1919/39	1939/49	1949/59	1959/70	1919/70	1919/39	1939/49	1949/59	1959/70	1919/70	1919/39	1939/49	1949/59	1959/70	1919/70	1919/39	1939/49	1949/59	1959/70	1919/70	
Norte	4,2	3,4	12,0	6,0	6,0	3,4	5,4	12,0	4,5	4,1	4,1	4,1	8,0	5,77							
Nordeste	3,7	5,9	6,3	5,6	5,0	3,6	5,4	3,8	4,3	4,2	4,2	4,1	4,1	4,1							
MA/PI	1,2	6,4	10,3	4,1	4,5	0,3	5,6	9,9	2,6	2,1	6,0	3,7	6,0	3,7							
PE	4,8	5,5	3,6	5,5	4,8	5,0	5,1	2,2	3,5	5,0	2,8	4,1	4,1	4,1							
BA	0,8	6,9	12,5	6,3	9,2	5,4	0,2	5,7	5,1	2,2	5,5	3,5	3,5	3,5							
Demais	4,0	5,9	6,1	5,2	5,0	3,9	5,3	4,7	5,1	4,3	4,9	4,6	4,6	4,6							
Minas Gerais	7,5	6,3	8,0	8,4	7,6	5,2	7,8	5,0	5,9	6,0	5,5	5,8	5,8	5,8							
Espírito Santo	3,6	12,7	2,7	13,1	8,0	2,8	13,5	-0,4	11,4	6,2	5,7	6,0	6,0	6,0							
Rio de Janeiro	4,2	9,3	10,7	5,2	6,6	3,5	5,8	5,6	3,8	4,2	4,7	4,4	4,4	4,4							
Guanabara	5,7	4,2	6,0	6,7	5,6	5,3	3,4	4,1	5,6	4,7	4,9	4,8	4,8	4,8							
São Paulo	7,0	9,8	10,8	7,8	8,4	6,0	8,5	7,1	7,1	6,8	7,1	7,0	7,0	7,0							
Paraná	3,1	10,0	10,6	6,9	6,7	2,4	11,3	10,8	5,9	5,3	8,2	6,5	6,5	6,5							
Santa Catarina	6,2	9,3	8,4	8,9	7,8	6,5	6,6	7,2	8,2	6,4	7,7	7,0	7,0	7,0							
Rio Grande	4,9	6,3	8,0	6,4	6,1	4,3	5,3	6,7	4,7	4,7	5,7	5,1	5,1	5,1							
do Sul																					
Centro Oeste	5,3	12,1	11,7	9,4	8,8	4,4	12,6	10,3	9,5	7,1	9,9	8,2	8,2	8,2							
Brasil-SP	5,0	6,2	7,8	6,7	6,2	4,4	5,4	5,5	5,4	4,7	5,4	5,0	5,0	5,0							
Brasil	5,7	7,8	9,3	7,3	7,2	5,0	6,7	6,2	6,2	5,5	6,2	5,8	5,8	5,8							

Tabela 3A

Regiões	Grupo II												Grupo III								
	Indústrias predominantemente produtoras de bens intermediários						Indústrias predominantemente produtoras de bens de capital e de consumo durável						Indústrias predominantemente produtoras de bens de capital e de consumo durável								
	1919/39	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	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	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	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	---	---	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	-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	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	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	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	---	---	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	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	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	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	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	19,4	12,0	12,2	13,6	16,8	13,0	15,2
Rio Grande	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	14,0	10,0	13,8	15,0	12,7	14,4	13,4
do Sul	8,7	10,6	15,4	8,3	9,4	11,6	10,3	---	15,9	11,1	22,5	---	16,9	---	---	15,9	11,1	22,5	---	16,9	---
Centro Oeste	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	9,6	10,3	12,4	13,4	9,8	12,9	11,1
Brasil-SP	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	12,6	9,3	18,4	10,3	11,5	14,1	12,5
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	12,6	9,3	18,4	10,3	11,5	14,1	12,5

Nota: Para o deflacionamento e a definição dos três Grupos (I, II e III), ver o Apêndice Estatístico.  
 Fonte: IBGE, Censo Industrial (dados brutos); Elaboração da equipe de pesquisa do DEPE/UNICAM.

O confronto 1949/59 para quase todo o NE, em alguns ramos, é problemático, tendo em vista que as graves secas de 1958/59 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 CE, na PB e em SE) provocaram redução no crescimento das indústrias 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 NE, 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 derivado 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” SP-RJ-MG.

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 SP (10,8% para 24,8%), de forma acentuada no RJ e na GB e relativamente alta nos estados sulinos. Os destaques dessa 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 taxas de crescimento ligeiramente inferiores às da década anterior, para o Brasil (6,2% contra 6,7%) e também para SP (7,1% contra 8,5%) e um pouco mais elevadas na a periferia (5,5% contra 5,4%). A taxas superiores à de SP cresceram no NO, no MA, no PI, no

PR, em SC e no CO, calcadas basicamente no crescimento das indústrias alimentares e, no caso de SC e do NO, também no da têxtil. A taxa negativa apresentada pelo ES (-0,4%) se deve – segundo se infere do confronto entre os censos de 1949 e de 1959 – à grave redução de atividade no setor beneficiamento, torrefação e moagem de produtos alimentares”, vinculada ao café.<sup>7</sup> Se retirados 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 ES.

A expansão do Grupo II foi expressiva. Apenas RS, SC, PR, GB, ES e PE não superaram a taxa de SP (que fora de 11,4%). PE, RJ e BA – esta, graças aos grandes investimentos da Petrobrás – tiveram sua expansão marcada pelo crescimento da indústria química.<sup>8</sup> O PR notabilizou-se pela expansão da indústria de madeira e do papel; a metalúrgica explica, em grande medida, a expansão de MG e do RJ; em quase todas as regiões periféricas, madeira e minerais não-metálicos foram ramos de expressivo crescimento. *Essa notável expansão periférica, em grande parte complementar à indústria do pólo, fez conter, entre 1949 e 1959, a concentração paulista neste Grupo II.*

---

7 A safra de café do ES de 1959/60 foi 25% menor do que a de 1949/50, período em que se apresenta aquela redução censitária no beneficiamento, na moagem e na 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: 311).

8 Em que pese a 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 SP, 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 NE e 0,8% e 37,1% em SP. Essas cifras podem ser confrontadas com as dos demais compartimentos produtivos da indústria química para todas as regiões, para 1949, 1959, e 1969, na Tabela 37 no Apêndice Estatístico.

No Grupo III, que teve o mais alto crescimento no período, as regiões NO, RJ, PR e CO 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 ES (de 21% para 7%). Aproximaram-se mais da expansão relativa de SP o RS, MG e PE. A BA – 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: *para B-SP, a taxa dessa década (12,4%) foi bem superior à taxa histórica do período 1919/49 (9,8%).*

Essa expansão, como a do Grupo II, vincula-se à execução do Programa de Metas, em que cabe ressaltar, para SP, a implantação da indústria automobilística e de autopeças, da mecânica pesada e de material elétrico, e para a região do RJ e da GB, 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 1962/70 que, dados os problemas apontados, será aqui analisado através do confronto entre os censos de 1959 e 1970. Isso 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 dessas limitações, portanto, que faço a análise do período.

Escapa aos propósitos deste trabalho o tratamento aprofundado da crise e da retomada da economia que foi realizado por vários autores.<sup>9</sup> 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 elementos gestadores da crise. No período 1965/66, as reformas institucionais (principalmente a fiscal e a financeira), a alteração da política econômica, assim como a política de arrocho salarial

---

<sup>9</sup> Ver, entre os principais trabalhos: Oliveira (1975); Singer (1973); Fishlow (1974); Suzigan et al. (1974) e Tavares (1974, cap. 3).

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, em face da grande abertura para o exterior facilitada pela crise financeira internacional, parte da demanda de bens de capital foi atendida por importações, impedindo maior aceleração desse setor.<sup>10</sup>

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 70, não tinham sido realizados.

Tabela 4  
Indústria de Transformação: taxas médias anuais de crescimento,  
segundo categorias de uso dos bens  
(%)

	1966/69	1969/72
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 et al. (1974: 117).

<sup>10</sup> Para os períodos 1967/73 (recuperação e auge) e 1974/77 (desaceleração), ver o trabalho de Tavares (1978: cap. 3 e 4).

Os ramos de bens de consumo não-durável – notadamente têxtil e vestuário – foram os que maiores problemas sofreram nesse período. Sua recuperação só se inicia a partir de 1968, porém a taxas 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 (1963/67) e, de certa forma, no 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 NE; de 1963 para a Amazônia; de 1967 para a constituição da Zona Franca de Manaus, e a partir de 1969 para o desenvolvimento do ES.<sup>11</sup> 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 volta a crescer e as margens de lucro sobem, o apoio político privado exigiria ampla diversificação dos incentivos, não apenas regional, mas principalmente setorial.<sup>12</sup>

A política regional de incentivos contribuiu inequivocamente para o crescimento industrial das regiões NO e NE, além da expansão que se verificou em outros estados através de políticas estaduais de incentivos, das quais destacaria a de MG e a do ES.<sup>13</sup>

---

11 Para o exame dos incentivos federais ver: NE: Antunes (1966); Goodman & Albuquerque (1974); para NO e Zona Franca de Manaus: Mahar (1978); para o ES: Rodrigues (1971); BANDES (1971).

12 Os incentivos foram estendidos à indústria aeronáutica estatal (EMBRAER), ao turismo (EMBRATUR), à pesca (SUDEPE), ao reflorestamento (IBDF) e ao mercado de capitais. Ver matéria específica no jornal *Gazeta Mercantil*, de 23 a 29 abr. 1977. 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 & Cintra (1975).

13 Cf. os citados trabalhos de Rodrigues (1971); BANDES (1971), para o ES e o de Diniz (1978), para MG.

Vejamos os principais resultados do crescimento industrial pelos censos de 1959 e de 1970. Tomado o conjunto dos ramos industriais, esse período, dado que grande parte dele é permeado pela crise, mostra pequena desaceleração do crescimento da periferia a que apresentou, entretanto, a elevada taxa de 6,7% contra 7,8% da década anterior. Isso se deveu, como se verá adiante, à forte desaceleração do Grupo I. SP, pelas mesmas razões, também sofreu seus percalços: cresceu 7,8% contra os 10,8% anteriores; em que pese isso, sua taxa foi praticamente a mesma do período 1919/49 (7,9%). *Para a periferia, essa taxa menor (6,7%) foi, entretanto, muito superior ainda à verificada entre 1919/49 (5,4%).*

A expansão paulista só foi superada pela do ES, do CO, de SC e de MG, sendo acompanhada de perto pela do PR, da GB e do RS. Os menores crescimentos se verificaram no MA, no PI, nos “demais” estados nordestinos e no RJ. Essas taxas significam, por outro lado, a duplicação do parque industrial brasileiro, entre 1959 e 1970.

MG, SC e CO tinham em 1970 uma indústria cerca de duas vezes e meia maior do que a de 1959; o ES quadruplicava sua produção; NO e no RS aumentavam-na 89% e 98%, respectivamente; o NE apresentava expansão de 81%, influenciado pela expansão baiana e pernambucana, já que suas outras sub-regiões tiveram crescimento menor; o RJ 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 essa acompanhada pelo conjunto da periferia nacional (52% para 45%). SP aprofundava ainda mais essa redução (40% para 37%), da mesma forma que MG. O NE, o CO e a GB (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 o Brasil e o resto do Brasil permanece, diminuindo ligeiramente para o RJ, a GB, SP, SC e o CO. As indústrias metalúrgica, borracha e química triplicam sua produção no período, enquanto as 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 BA atingia a cifra de 54%, fortemente influenciada pela expansão química, com o que, perfazendo cerca de 1,5% da produção do país, abarcava pouco mais de 5% da produção química nacional de 1969, em grande parte devido à produção estatal de petróleo e derivados que perfaz 50% do setor químico baiano. MG, com cerca de 53%, tinha sua maior base na expansão metalúrgica e química, sendo esta devida basicamente à instalação de refinaria da Petrobrás. O alto peso verificado no ES era igualmente conduzido pela expansão metalúrgica e da madeira, e o RJ pelo da metalúrgica estatal e da química.

As mudanças do peso do Grupo III foram mais expressivas e visíveis. Para o conjunto do Brasil, passava de 16,8% para 22,6%, continuando as regiões de SP, GB, RJ e RS a terem os maiores pesos relativos. Outras tiveram comportamento bastante expressivo nessa expansão: em SC o Grupo III perfazia 11,7% de sua indústria; em MG saltava de 3,9% para 10,1% e os saltos maiores foram do NO (1% para 6,1%) e do NE (1,5% para 5,9%).

A compilação de recentes investigações sobre os programas de investimentos incentivados permite que se faça alguma estimativa para o que estaria ocorrendo ao final da década de 70, na estrutura industrial de algumas regiões. Assim, para MG, que usou talvez o maior sistema estadual e federal de incentivos, do total de seus investimentos aprovados no período 1970/77, os do Grupo II totalizam 83,5% com destaque especial para a metalúrgica que, sozinha, abarcou 73%.<sup>14</sup> É óbvio que isso deverá implicar aumento considerável do peso desse Grupo II, certamente em detrimento ainda maior do Grupo I.

Para o NE, o trabalho citado de Goodman & 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. A vingarem tais inversões, o Grupo II

---

<sup>14</sup> Cifras calculadas a partir dos dados contidos à p. 204 do citado trabalho de Diniz.

aumentará ainda mais sua participação, e talvez o Grupo I cresça, modernizando segmentos mais tradicionais ou introduzindo novos, em seus diversos ramos.<sup>15</sup>

Na Amazônia, do total dos investimentos industriais aprovados até 1976, cerca de 50% se destinam ao Grupo II, com destaque para química (15%) 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%.<sup>16</sup>

Para SP, tentei estimar os investimentos com base nos projetos aprovados pelo Conselho de Desenvolvimento Industrial, até o ano de 1972. Com esses dados se estima que o peso do Grupo II, em SP, deverá diminuir razoavelmente, dado que do total dos investimentos aprovados, ele 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 isso pode-se inferir que o Grupo I terá participação ainda mais reduzida, de conformidade com a avançada estrutura industrial paulista.<sup>17</sup>

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 1959/70 foram de 6,2% e 5,4%, quando na década anterior tinham sido de 6,2% e 5,5% enquanto em SP a taxa permanecia em 7,1%. A taxa paulista só foi superada pelas do ES (que apresentava taxa de crescimento negativa na década anterior), de SC e do CO, estas representando firme expansão, basicamente devido à indústria alimentar, que também responde pela expansão do ES, junto

---

15 Dados extraídos da tabela às p. 235-236 do trabalho de Goodman & Albuquerque.

16 As inversões programadas, segundo os ramos, estão em Mahar (1978: 129-38).

17 Pesquisa direta do autor, junto ao Conselho de Desenvolvimento Industrial, computando os projetos aprovados no triênio 1970/72, por regiões e por setores produtivos (ver Tabela 45 no Apêndice Estatístico) e, no período 1966/72, por regiões, sem poder discriminá-los por setores e regiões.

com a indústria têxtil. Nas demais regiões o crescimento foi pequeno, situando-se as menores taxas no MA, no PI, no RJ e em PE, demonstrando a difícil situação causada pelo achatamento salarial a que foram submetidos os trabalhadores urbanos e a crítica situação em que se encontram os trabalhadores do campo, além dos efeitos depressivos dos demais setores no período 1962/67.

No Grupo II, pelas razões já apontadas, houve desaceleração. Tomados os períodos 1949/59 e 1959/70, SP cresceu, respectivamente, 11,4% e 7,3% e a periferia, 11,3% e 6,8%, portanto, com taxas ainda altas.

Expandiram-se a taxas mais elevadas que a de SP: PE, MG, ES, SC e CO. Minerais não-metálicos foi um dos ramos que mais se expandiram em todos os estados; naquelas cinco regiões, além desse ramo, também se deu notável expansão da metalúrgica, da madeira (no ES, em SC e no CO), do papel (em SC) e da química (petróleo estatal) em MG. Nenhuma região teve crescimento baixo, sendo o menor o verificado no RJ (4,7%).

O desempenho regional do Grupo III foi distinto. Desacelerou-se a taxa de SP, que passou de 20,3% entre 1949/59 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 MA/PI, com taxa de 4%, não superaram a expansão relativa de SP. Consideradas apenas as demais regiões, as que menos cresceram foram o RJ e a GB e, entre as mais elevadas, destaque o ES, PE, o NO, o CO e o NE.

A expansão periférica foi acentuada: salvo MA, PI, SP, RJ e BA, nenhuma outra região teve expansão inferior à da década anterior. Na verdade há que se ressaltar o fato de que no caso do RJ, a queda foi insignificante; a GB manteve a mesma taxa do período anterior e a BA tivera, na década anterior, taxa de crescimento que, em face do reduzido tamanho de seu Grupo III, foi muito alta. Essa expansão periférica baseou-se nos ramos de mecânica e de material de transporte e, em várias regiões, também foram expressivas as de material elétrico e de comunicações. Os maiores responsáveis por esse aumento foram os

efeitos derivados da grande expansão automobilística e os investimentos governamentais em eletricidade e comunicações.

Examinando o total da indústria de transformação, constato que diminuiu sensivelmente o diferencial de crescimento entre SP e a periferia nacional. Efetivamente, confrontado o período de industrialização “restringida” com o da industrialização “pesada”, as taxas de crescimento foram, respectivamente, para SP e para B-SP, de 7,9% e 5,4% no primeiro período e de 9,2% e 7,2% no segundo. Entendo que isso 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 Capítulo 5, isto não pode ser entendido como uma “industrialização regional autônoma”. A sobredeterminação imprimida a partir do “centro dominante” da economia nacional, que é SP, é que efetivamente conduz a forma e o ritmo da acumulação industrial na maior parte do espaço brasileiro. Isso 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 dos pólos petroquímicos na BA e no RS.

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” desconcentração industrial.

Observado o período de 1919 a 1970, as mudanças na estrutura produtiva da indústria foram bastante significativas. Confrontando-se SP com B-SP, 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 SP, de 3% para 29,3%.

Decorrido o período entre 1939 e 1970, a indústria da periferia cresceu 7,9 vezes, SP cresceu 16,1 vezes e o NE e a GB apresentaram os crescimentos menores de, respectivamente, 5,9 e 5,5 vezes, para o total da indústria. Tomado o setor produtor de bens de consumo não-durável, a

periferia multiplicou-o por 5 vezes; SP por 9,5 vezes; o NE por 3,9 vezes e a GB por 3,8 vezes, comparando novamente com as menores cifras. Em bens intermediários, SP multiplicou seu setor por 21 vezes e a periferia aumentou-o em 12,7 vezes. O NE, com sua base de recursos naturais, teria de complementar-se com o pólo industrial: seu Grupo II aumentou 20,5 vezes. A GB, 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 NE, aumentou 75 vezes, na GB aumentou 21 vezes, 40 vezes em SP e 34 vezes no agregado B-SP.

A rigor, não se pode falar em estagnação industrial em nenhuma das regiões brasileiras. Mesmo o NE, de maior pobreza absoluta e relativa, teve nos últimos 51 anos (1919/70), taxa média anual de crescimento industrial de 5%. Alta, se confrontada com qualquer país capitalista. Se computarmos apenas os últimos 31 anos (1939/70), aquela cifra foi ainda mais elevada: 5,9%.

Tabela 5  
 Indústria de Transformação: estrutura industrial da região por Grupos(a) de Indústrias, segundo o valor de transformação industrial (VTI) e o número de operários (OP)

	Grupo I: Indústrias predominantemente produtoras de bens de consumo não-duráveis										Grupo II: Indústrias predominantemente produtoras de bens intermediários										Grupo III: Indústrias predominantemente produtoras de bens de consumo durável									
	1919	1939	1949	1959	1970	1970	1919	1939	1949	1959	1970	1970	1919	1939	1949	1959	1970	1970	1919	1939	1949	1959	1970	1970						
Norte	VTI	55,94	47,92	57,56	57,54	49,38	43,31	49,43	39,76	41,43	44,50	44,50	0,75	2,65	2,48	1,03	6,12	0,75	2,65	2,48	1,03	6,12	0,75	2,65						
	OP	57,13	58,21	48,65	54,50	53,42	41,50	38,19	47,31	43,16	41,27	41,27	1,37	3,60	4,04	2,35	6,31	1,37	3,60	4,04	2,35	6,31	1,37	3,60						
NE	VTI	91,39	89,47	85,30	67,31	59,16	7,93	10,06	14,16	31,20	34,91	34,91	0,68	0,47	0,54	1,49	5,93	0,68	0,47	0,54	1,49	5,93	0,68	0,47						
	OP	89,67	91,68	82,49	74,89	65,86	9,70	7,89	16,82	23,42	28,81	28,81	0,63	0,43	0,68	1,70	5,33	0,63	0,43	0,68	1,70	5,33	0,63	0,43						
MA, PI	VTI	96,24	81,68	76,25	73,64	62,70	3,76	15,11	21,93	24,75	35,70	35,70	-	3,21	1,82	1,61	1,60	-	3,21	1,82	1,61	1,60	-	3,21						
	OP	90,29	83,18	76,04	67,46	56,30	9,71	14,97	22,30	30,35	41,32	41,32	-	1,85	1,66	2,19	2,38	-	1,85	1,66	2,19	2,38	-	1,85						
PE	VTI	88,02	91,96	88,10	76,78	62,03	10,77	7,83	11,62	22,14	29,69	29,69	1,21	0,21	0,28	1,08	8,28	1,21	0,21	0,28	1,08	8,28	1,21	0,21						
	OP	84,63	92,44	85,47	80,43	68,67	14,62	7,30	14,23	18,38	24,66	24,66	0,75	0,26	0,30	1,19	6,67	0,75	0,26	0,30	1,19	6,67	0,75	0,26						
BA	VTI	95,58	83,56	80,16	43,51	38,50	4,24	15,71	19,49	53,58	53,93	53,93	0,18	0,73	0,35	2,91	7,57	0,18	0,73	0,35	2,91	7,57	0,18	0,73						
	OP	94,22	87,33	72,59	60,43	47,73	5,29	12,42	27,00	36,65	43,14	43,14	0,49	0,25	0,51	2,92	9,13	0,49	0,25	0,51	2,92	9,13	0,49	0,25						
CE, RN, PB, AL, SE	VTI	92,03	88,72	84,28	73,88	72,93	7,54	10,79	14,85	25,23	24,87	24,87	0,43	0,49	0,87	0,89	2,30	0,43	0,49	0,87	0,89	2,30	0,43	0,49						
	OP	90,96	93,91	84,37	78,80	73,80	8,31	5,56	14,91	19,75	23,73	23,73	0,73	0,53	0,72	1,45	2,47	0,73	0,53	0,72	1,45	2,47	0,73	0,53						
MG	VTI	84,06	54,49	62,75	47,50	36,82	15,53	44,66	35,28	48,58	53,12	53,12	0,41	0,85	1,97	3,92	10,06	0,41	0,85	1,97	3,92	10,06	0,41	0,85						
	OP	79,76	58,60	62,38	54,18	48,43	19,21	40,42	35,08	40,87	38,48	38,48	1,03	0,98	2,54	4,95	13,09	1,03	0,98	2,54	4,95	13,09	1,03	0,98						
ES	VTI	80,04	68,22	73,16	53,50	45,99	19,96	31,53	26,33	45,74	50,26	50,26	-	0,25	0,51	0,76	3,75	-	0,25	0,51	0,76	3,75	-	0,25						
	OP	76,47	59,92	57,91	47,37	42,37	23,53	38,99	40,83	51,44	54,43	54,43	-	1,09	1,26	1,19	3,20	-	1,09	1,26	1,19	3,20	-	1,09						
RJ	VTI	78,12	68,67	49,38	30,95	26,80	21,82	27,47	43,57	60,60	56,87	56,87	0,06	3,86	7,05	8,05	16,33	0,06	3,86	7,05	8,05	16,33	0,06	3,86						
	OP	81,29	72,29	57,94	45,37	48,95	18,66	20,30	34,56	44,83	32,33	32,33	0,05	7,41	8,23	9,70	18,72	0,05	7,41	8,23	9,70	18,72	0,05	7,41						
GB	VTI	79,80	73,58	68,42	57,25	51,32	17,00	21,04	23,91	30,15	28,39	28,39	3,20	5,38	7,67	12,61	20,69	3,20	5,38	7,67	12,61	20,69	3,20	5,38						
	OP	74,93	71,99	66,75	60,34	52,09	21,26	21,96	24,67	27,01	27,53	27,53	3,81	6,05	8,58	12,64	20,38	3,81	6,05	8,58	12,64	20,38	3,81	6,05						
SP	VTI	74,31	62,32	55,51	39,63	36,83	22,67	25,96	33,68	35,60	33,88	33,88	3,02	11,72	10,81	24,77	29,29	3,02	11,72	10,81	24,77	29,29	3,02	11,72						
	OP	71,94	70,86	57,51	46,87	40,13	26,39	22,18	33,24	32,67	32,13	32,13	1,67	6,96	8,86	20,47	27,74	1,67	6,96	8,86	20,47	27,74	1,67	6,96						
PR	VTI	49,00	42,79	48,08	49,10	44,16	50,21	55,21	47,89	47,03	49,35	49,35	0,79	2,00	4,03	3,87	6,49	0,79	2,00	4,03	3,87	6,49	0,79	2,00						
	OP	30,18	30,02	35,01	33,93	30,44	68,10	63,99	59,95	60,54	62,20	62,20	1,72	1,99	5,04	5,53	7,36	1,72	1,99	5,04	5,53	7,36	1,72	1,99						
SC	VTI	61,10	65,38	50,78	45,46	42,14	38,52	30,53	44,02	41,16	46,13	46,13	0,38	4,09	5,20	7,38	11,73	0,38	4,09	5,20	7,38	11,73	0,38	4,09						
	OP	54,94	50,53	50,01	45,62	42,07	44,60	43,96	46,30	45,74	47,20	47,20	0,46	5,51	6,58	8,09	10,73	0,46	5,51	6,58	8,09	10,73	0,46	5,51						
RS	VTI	78,59	70,34	64,34	57,22	47,85	20,89	26,88	31,73	36,12	36,54	36,54	0,52	2,78	3,93	6,66	15,61	0,52	2,78	3,93	6,66	15,61	0,52	2,78						
	OP	72,15	71,52	56,09	55,94	50,89	26,98	24,56	38,40	35,81	34,42	34,42	0,87	3,92	5,51	8,75	14,69	0,87	3,92	5,51	8,75	14,69	0,87	3,92						
CO	VTI	85,40	71,62	74,73	65,68	66,19	14,60	27,43	23,94	33,07	29,50	29,50	-	0,95	1,33	1,25	4,31	-	0,95	1,33	1,25	4,31	-	0,95						
	OP	77,41	68,88	64,33	48,18	50,87	22,59	30,32	33,53	49,84	43,43	43,43	-	0,80	2,14	1,98	5,70	-	0,80	2,14	1,98	5,70	-	0,80						
BR-SP	VTI	79,76	71,09	65,68	52,19	45,31	18,94	25,84	29,83	41,02	41,52	41,52	1,30	3,07	4,49	6,78	13,17	1,30	3,07	4,49	6,78	13,17	1,30	3,07						
	OP	78,22	73,05	65,66	57,03	50,83	20,25	23,71	29,80	36,12	36,66	36,66	1,53	3,24	4,27	6,85	12,51	1,53	3,24	4,27	6,85	12,51	1,53	3,24						
Brasil	VTI	78,00	67,51	60,71	45,21	40,38	20,15	25,89	31,71	38,01	37,07	37,07	1,85	6,60	7,58	16,78	22,55	1,85	6,60	7,58	16,78	22,55	1,85	6,60						
	OP	76,39	72,21	62,48	52,71	45,47	22,04	23,13	31,24	34,09	34,39	34,39	1,57	4,66	6,68	13,20	20,14	1,57	4,66	6,68	13,20	20,14	1,57	4,66						

(a) Ver em "Notas Metodológicas" (Apêndice Estatístico) os ramos que compõem os Grupos I, II e III.  
 Fonte (dados brutos): IBGE. Censo Industrial (vários anos).

A propósito, o desempenho industrial do antigo estado da GB 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 RJ. Em que pese a explicitação política dessa 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 política.<sup>18</sup>

### *3.2 A concentração regional*

A expansão industrial pós-“Crise de 1929” reforçaria o processo de concentração industrial em SP. As razões serão apresentadas no Capítulo 5 e aqui limito-me à constatação do fenômeno, não apenas em termos dos três Grupos industriais, mas também no de ramos e, para o período mais recente, também dos quatro maiores estabelecimentos e dos principais produtos.<sup>19</sup> Ao final deste tópico comparo o porte industrial relativo das regiões, confrontando-o no tempo, com o que existia em SP em períodos anteriores. Confronto ainda a distribuição regional da indústria com a da população urbana.

---

<sup>18</sup> A questão, como à época foi noticiada, é que essa fusão, da mesma forma que o desmembramento do antigo estado do MT em dois, que seria efetivado posteriormente, teria tido cunho eminentemente político: serviria ao propósito, no caso da GB, de tentar diminuir o peso majoritário do partido político da oposição (MDB) naquele estado, fundindo-o com outro, o RJ, onde o partido do governo (ARENA) era majoritário. No caso de MT, 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.

<sup>19</sup> 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 tamanho 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, no período 1919/70, segundo os tamanhos dos estabelecimentos, para os nove principais ramos, foi pesquisada por Gonçalves (1976a, 1976b.).

### *3.2.1 Agravamento da concentração durante a industrialização “restringida”*

A participação de SP 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 1919/49, apenas três outras regiões não perderam participação relativa no total da indústria brasileira: CO, dada sua ínfima base industrial no início do período; SC, com modesta porém firme expansão, e MG. Entre os que mais perderam, destaco a GB, que passa de 20% para 14%, e o NE, 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: SP, MG, SC e CO. Da mesma forma, as maiores perdedoras seriam a GB (21% para 16%) e o NE (19% para 13%). Dado que no período 1919/39 a taxa de crescimento foi bem menor do que a de 1939/49, as perdas de posições se deram, em sua maior parte, entre 1919/39, salvo para a GB e PE, cujas tendências de crescimento declinam no período 1939/49.

A produção de bens intermediários, que também cresceu muito mais no período 1939/49 do que entre 1919/39, fez com que se dessem, neste último período, as maiores perdas de posições relativas neste Grupo, com exceção de MG que se beneficia de sua grande expansão siderúrgica no primeiro período, e da GB, cuja perda mais grave se daria no segundo período. Entre os que ganham posição, destaco SP (36,3% para 51,9%), que lidera a concentração, MG, que passa de 4,2% para 7,3%, e RJ, de 8,1% para 8,8%. Dos que perdem, o NO revelava sintoma distinto: sofria ainda a decadência gerada na crise da borracha; o NE e a GB continuavam a figurar entre os maiores perdedores, acompanhados de perto por PR e RS. Não foi muito distinta a situação vigente no Grupo III.

Tabela 6  
 Indústria de Transformação: participação das regiões, segundo os Grupos (a) de indústrias,  
 no Valor de Transformação Industrial (VTI) e no número de operários (OP)

	Grupo I: Indústrias predominantemente produtoras de bens de consumo										Grupo II: Indústrias predominantemente produtoras de bens intermediários										Grupo III: Indústrias predominantemente produtoras de bens de capital e de consumo durável										Todos os Ramos																															
	1919	1939	1949	1959	1970	1970	1919	1939	1949	1959	1970	1970	1919	1939	1949	1959	1970	1970	1919	1939	1949	1959	1970	1919	1939	1949	1959	1970																																		
Norte	1,06	0,79	0,70	1,19	1,00	3,16	2,12	0,93	1,03	0,98	0,58	0,45	0,24	0,06	0,22	1,47	1,11	1,47	1,11	0,74	0,94	0,82	1,06	0,79	0,70	1,19	1,00	3,16	2,12	0,93	1,03	0,98	0,58	0,45	0,24	0,06	0,22	1,47	1,11	0,74	0,94	0,82																				
OP	0,94	0,98	0,97	1,12	1,69	2,36	2,57	1,90	1,35	1,73	1,07	1,20	0,77	0,19	0,38	1,26	1,24	1,26	1,56	1,24	1,07	1,24	1,07	1,44	1,81	1,46	12,82	10,26	8,40	6,32	4,24	4,07	5,66	5,40	5,77	0,65	0,62	1,51	16,05	10,91	9,12	6,89	5,74																			
VTI	18,81	14,46	12,82	17,45	13,47	10,41	6,21	9,00	8,25	7,79	9,26	1,67	1,73	1,56	2,46	23,66	18,21	16,67	12,17	9,30	27,78	22,12	22,05	17,45	13,47	10,41	6,21	9,00	8,25	7,79	9,26	1,67	1,73	1,56	2,46	23,66	18,21	16,67	12,17	9,30																						
MA, PI	1,03	0,42	0,38	0,54	0,37	0,16	0,20	0,21	0,22	0,23	-	-	0,17	0,07	0,03	0,84	0,35	0,30	0,33	0,24	1,91	0,97	0,96	1,11	0,52	3,30	3,52	1,67	1,64	1,52	1,73	4,29	0,18	0,16	0,17	0,79	6,60	5,51	4,48	2,60	2,15																					
PE	7,44	7,51	6,50	4,42	3,30	3,52	1,67	1,64	1,52	1,73	4,29	0,18	0,16	0,17	0,79	6,60	5,51	4,48	2,60	2,15	OP	8,39	8,77	8,73	6,64	5,03	5,03	2,46	2,96	2,30	2,39	3,55	0,43	0,40	0,39	1,10	7,57	7,80	6,40	4,31	3,33	BA	4,40	1,73	1,70	1,63	1,47	0,76	0,85	0,79	2,43	2,23	0,33	0,16	0,06	0,30	1,54	1,40	1,29	1,71	1,54	
BA	7,01	3,08	3,07	2,70	1,99	1,36	1,63	2,31	2,54	2,38	1,72	0,16	0,22	0,52	0,86	5,69	3,04	2,65	2,36	1,89	OP	5,94	4,80	4,24	3,68	3,26	1,88	1,52	1,43	1,49	1,21	1,15	0,26	0,36	0,12	0,18	5,02	3,65	3,05	2,25	1,81	CE, RN, AL, SE	10,47	9,31	9,27	7,00	5,93	3,31	1,57	3,15	2,66	2,52	3,99	0,74	0,91	0,51	0,45	8,78	6,52	6,83	4,64	3,66
MG	5,86	6,11	6,79	6,07	5,89	4,19	13,07	7,31	7,39	9,27	1,22	0,97	1,70	1,35	2,88	5,44	7,38	6,57	5,78	6,46	OP	6,70	8,06	8,03	7,91	7,35	5,59	15,35	8,87	9,03	7,72	4,21	1,86	3,43	2,86	4,48	6,42	8,78	8,01	7,63	6,90																					
ES	0,48	0,32	0,59	0,31	0,53	0,47	0,38	0,41	0,32	0,63	-	0,01	0,03	0,01	0,08	0,46	0,31	0,49	0,26	0,47	OP	0,38	0,49	0,49	0,47	0,68	0,40	0,74	0,70	0,79	1,16	-	0,10	0,10	0,05	0,12	0,38	0,44	0,54	0,53	0,73																					
RJ	7,49	5,65	5,20	4,93	3,84	8,10	5,90	8,78	11,48	8,88	0,27	3,25	5,96	3,62	4,19	7,48	5,56	6,39	7,20	5,79	OP	7,51	5,72	5,69	5,59	5,60	5,97	5,54	6,74	8,33	4,89	0,25	10,04	7,71	4,72	4,84	7,05	6,31	6,17	6,42	5,21																					
GB	20,53	21,75	15,99	13,14	12,33	16,93	16,23	10,70	8,23	7,43	34,65	16,28	14,37	7,79	8,73	20,07	19,95	14,18	10,38	9,71	OP	18,78	13,10	13,11	11,40	9,65	18,49	13,05	9,61	7,72	6,75	46,29	17,86	16,61	9,44	8,53	19,15	13,73	12,24	9,88	8,43																					
SP	30,70	37,60	44,65	48,69	53,13	36,27	40,85	51,89	52,02	53,22	52,48	72,40	69,71	82,03	75,62	32,23	40,74	48,85	55,55	58,23	OP	27,41	37,93	38,09	41,79	44,20	34,88	36,50	43,64	44,06	46,78	31,03	56,91	57,68	72,27	68,98	29,10	38,06	41,01	46,60	50,08																					
PR	2,41	1,48	2,27	3,48	3,37	9,55	4,97	4,32	3,96	4,10	1,63	0,71	1,52	0,74	0,89	3,83	2,33	2,86	3,20	3,08	OP	0,98	1,40	1,40	2,56	2,75	7,67	6,74	4,86	6,90	7,42	2,72	1,04	1,95	1,65	1,50	2,48	2,44	2,52	3,94	4,10																					
SC	1,30	2,01	2,00	2,20	2,69	3,67	2,45	3,31	2,71	3,20	0,40	1,29	1,64	0,96	1,34	1,92	2,08	2,39	2,19	2,57	OP	1,31	2,51	2,52	3,23	4,10	3,69	4,66	4,40	4,95	6,08	0,53	2,90	3,14	2,27	2,36	1,83	2,45	3,14	3,70	4,43																					
RS	10,76	9,46	8,36	8,81	7,52	11,07	9,42	7,89	6,63	6,25	3,00	3,82	4,09	2,77	4,39	10,68	9,08	7,89	6,97	6,34	OP	7,93	7,19	7,17	7,82	9,27	10,27	8,01	9,81	7,58	8,29	6,64	6,34	6,69	4,88	6,04	8,40	7,54	7,98	7,35	8,28																					
CO	0,41	0,37	0,63	0,93	1,30	0,27	0,37	0,39	0,56	0,63	-	0,05	0,09	0,05	0,15	0,37	3,35	0,52	0,64	0,79	OP	0,28	0,46	0,48	0,66	1,24	0,27	0,63	0,50	1,04	1,39	4,72	27,60	30,29	17,97	24,38	67,77	59,26	51,15	44,45	41,77																					
BR-SP	69,30	62,40	55,35	51,31	46,87	63,73	59,15	48,11	47,98	46,78	47,52	27,60	30,29	17,97	24,38	67,77	59,26	51,15	44,45	41,77	OP	72,59	62,07	62,07	58,21	55,80	65,12	63,50	56,36	55,94	53,22	68,97	43,09	42,32	27,73	31,02	70,90	61,94	58,99	53,40	49,82																					
Brasil	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	OP	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																			

(a) Ver em "Notas Metodológicas" (Apêndice Estatístico) os ramos que compõem os Grupos I, II e III.  
 Fonte (dados brutos): IBGE, Censo Industrial (vários anos).

No conjunto da indústria, GB e PE são os que mais perdem posição entre 1939/49; os demais perdedores foram mais atingidos entre 1919/39. Isso em grande medida é resultado do fato, já apontado no tópico anterior, de que a acumulação industrial, no período 1919/39, foi muito mais problemática para a periferia nacional, tendo em vista sua crise de exportações durante a década de 20 e sua fraca recuperação na de 30. Quanto à GB, já vinha perdendo posição relativa desde antes da Primeira Guerra Mundial.<sup>20</sup> Por outro lado, o comportamento supra-assinalado, principalmente no que se refere aos Grupos II e III, reforça a idéia de que o período 1939/49 é muito mais significativo, em termos de expansão da indústria nacional, do que comumente tem se pensado.

Tabela 7  
Indústria de transformação: concentração de São Paulo em nível de ramos  
(%  $V^{TI-SP}/V^{TI-Brasil}$ )

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. Elétrico e 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		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. e 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	41,7
19. Fumo		33,6	39,9	38,2	36,5
20. Editorial e Gráfica	...	37,5	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

(-) dados inexistentes

(...) dados desconhecidos

VTI: Valor de Transformação Industrial.

Fonte (dados brutos): IBGE. Censo Industrial (vários anos).

<sup>20</sup> Uma hipótese para a explicação do “retrocesso industrial” da GB pode ser vista em Cano (1977: 244-51).

Em termos 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, SP 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 peso acima de 50% da produção nacional, SP tinha dez ramos: têxtil, os quatro do Grupo III, e do Grupo II só não figuravam metalúrgica e madeira. Acima de 40% tinha 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, SP 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, SP 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.

### *3.2.2 Industrialização “pesada” e consolidação da concentração*

Esse período reforçaria o processo de concentração industrial, na medida em que se instalam as chamadas indústrias “pesadas”, principalmente em SP, 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 primeiro o período 1949/59 quando se implantam os investimentos do Programa de Metas (1956/60).

Se olharmos o total da indústria de transformação, não se pode perceber claramente o sentido da concentração e da “desconcentração”

que estava se processando. Ganham melhores posições relativas: SP (48,9% para 55,6%), PR, CO, RJ, BA e NO. Entre os que perderam, continuaram a merecer o maior destaque a GB (14,2% para 10,4%) e o NE (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 NE, o MA, PI e a BA aumentavam sua participação relativa no total nacional.

No Grupo I verifica-se que o montante adicional de seu valor de transformação industrial entre 1949/59 em SP era proporcionalmente maior do que a participação desse estado em 1949. Isso fez crescer ainda mais seu grau de 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 SP, foi apenas ligeiramente inferior ao acréscimo dos bens intermediários e dos bens de consumo durável e de capital que ali foram produzidos.

Excetuada a região NO, 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: SP, que passa dos 44,6% para 48,7%; PR, SC e RS; e o CO, devido à extraordinária expansão de sua indústria alimentar.

Entre os que mais perderam posição estão o NE (12,8% para 10,3%) e a GB (16% 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 1958/59.

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 GB (10,7% para 8,2%) e do RS (7,9% para 6,6%), este, graças ao menor desempenho de sua indústria madeireira que, ao que tudo indica, já sofria o problema de devastação de suas reservas naturais.

São Paulo mantinha seu nível anterior (51,9% para 52%) e os que alcançaram maior significação foram o RJ (8,8% para 11,5%) e o NE (4,1% para 5,7%), graças ao desempenho extraordinário da BA que passa

de 0,8% para 2,4%, em razão da implantação das atividades de refino de petróleo pela Petrobrás.

Quanto ao Grupo III, a participação de SP subiu de 69,7% para 82%. PE e BA foram os dois únicos estados, além de SP, a aumentar suas participações, embora de forma modesta. As demais regiões perderam posição, mas é bom lembrar que enquanto SP cresce à taxa média de 20% anual nessa década, o resto do Brasil tem-na superior a 12% e perde posição unicamente em razão do diferencial dessas taxas. Entre as demais regiões destaque o RJ, que cai de 6% para 3,6%; a GB (14,4% para 7,8%) e o RS (4,1% para 2,8%).

Em termos de ramos, a concentração se tornava mais visível. Em apenas 3 dos 21 ramos industriais, SP 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 SP 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 –, produziria em 1959 cerca de 72% do total de derivados de petróleo fabricados no país.

No período 1959/70 diminuiria o ritmo da concentração industrial em SP, 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 em cada um dos Grupos. A principal é a de que SP 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 SP, para o total da indústria de transformação, ganharam posição relativa: CO, SC, MG e ES, este apenas recuperando seu nível de 1949. Dado que o período 1959/70 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 SP, os programas de desenvolvimento regional ali reproduziram o fenômeno. BA e PE concentravam, juntos, 65% do total de investimentos incentivados para o NE até 1970 e apenas suas capitais (Salvador e Recife) concentravam 55% do investimento total referente aos novos projetos incentivados.<sup>21</sup> Isso provocou reformulação em seu sistema de avaliação de projetos, alterando os “pesos” em benefício dos projetos que “descentralizassem” a inversão dentro do próprio NE. 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 MT concentrava 64% dos investimentos e o Pará 25%. No total dos investimentos incentivados, Pará e MT concentravam, juntos, quase dois terços.<sup>22</sup>

No Grupo I os destaques maiores, entre as regiões que aumentaram sua participação, são para SP (48,7% para 53,1%) e CO (0,9% para 1,3%). O caso de SP seria “atípico” se em condições de um processo de industrialização “normal” e não retardatário, 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 (SP, GB e RJ), nelas se concentram 73,7% da produção industrial e, portanto, pouco mais de um quarto dessa produção está distribuído 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-durável.<sup>23</sup> O caso do CO tem explicação no fato de que sua

---

21 Cf. Goodman & Albuquerque (1974: 280-7). 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. Brasil. Ministério do Interior (1969: 154).

22 Ver Apêndice Estatístico.

23 Essa problemática será tratada no Capítulo 5.

fronteira agrícola foi aberta nos últimos 20 anos, o que propiciou extraordinária expansão da indústria de produtos alimentares. Embora com perdas de posição pequenas, destacaram-se o NE (10,3% para 8,4%), a GB (13,1% para 12,3%) e o RS (8,8% para 7,5%).

Foi distinta a situação no Grupo II. Entre os maiores perdedores de posições figuravam RJ (11,5% para 8,9%) e GB (8,2% para 7,4%). Além de SP (52% para 53,2%), aumentaram sua participação, com significação maior, MG, ES e SC, ao passo que MA e PI, PE, PR e CO tiveram pequenos aumentos em suas participações.

No Grupo III apenas MA, PI (ambos com modesta produção) e SP (82% para 75,6%) perdem posição, aumentando a de todas as demais regiões. NE (0,6% para 1,5%), MG (1,4% para 2,9%) e RS (2,8% para 4,4%) foram os de mais intensa concentração relativa, destacando-se ainda leve “recuperação” da GB. Sem querer negar a importância dessa dispersão regional do Grupo III, lembro que SP concentrava ainda três quartos dessa produção e que não se notavam perspectivas para que ocorresse “desconcentração” de maior amplitude na década seguinte (1970/80).

Em termos de ramos, a concentração de SP havia aumentado ainda mais: em 1970 concentrava mais de 50% da produção nacional em 15 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 21 ramos a concentração de SP 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 SP 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 instalam na periferia: havia 1.692 estabelecimentos em 1955 e passaria a 6.744 em 1970; a região CO, que tinha apenas um estabelecimento, passou a 192; o NE, que tinha 36, passou a ter 666 e MG, 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 CO, onde havia apenas um, passaram a existir 75; no NE, onde havia 13, passaram a existir 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). Isso acirrou a concentração espacial: no caso de couros e peles, na região NO e nos estados de MG, RJ, SP, PR e RS o número de estabelecimentos diminuiu sensivelmente; na farmacêutica, o número também diminuiu no NE, em MG, no RJ e na GB; em perfumarias, sabões e velas, o número de estabelecimentos diminuiu nas regiões NO e NE, na GB e em SC. No ramo do fumo, passam, na região NO, de 12 para 5; no NE, de 156 para 41 – desaparecendo totalmente nos estados do PI, de AL e do RN, e diminuindo fortemente na BA. Na GB, de 6 para 5; em SP, de 19 para 10 e no RS, de 57 para 48. O fenômeno, no caso de farmacêutica, perfumaria e fumo, tem inequívoca vinculação com o 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 isso se deu inclusive em SP. 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 60.

Tabela 8  
Estabelecimentos industriais localizados no estado de São Paulo,  
que figuram entre os 4 maiores do Brasil, segundo ramos e setores (1970)

Ramos	N. de setores existentes no ramo	Dos 4 maiores estabelecimentos do Brasil, estão localizados em São Paulo os seguintes, distribuídos pelo n. de setores assinalados				
		Todos os 4	3 dos 4	2 dos 4	1 dos 4	nenhum
1. Extração Mineral	13	-	2	-	3	8
2. Indústria de 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. Elét. Comunicações	25	10	8	4	2	1
Mat. Transporte	17	5	2	6	2	2
Madeira	21	-	6	5	4	6
Mobiliário	11	3	1	6	1	-
Papel e Papelão	16	3	8	3	-	2
Borracha	13	4	6	2	-	1
Couros 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. Mat. Plástica	12	2	7	3	-	-
Têxtil	29	8	10	5	4	2
Vestuário e Calçados	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	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.

Vejamos alguns dados que ilustram a concentração industrial de SP em termos dos principais produtos, para o ano de 1969, de alguns ramos de menor concentração em SP. No ramo da madeira, que SP concentra apenas 19% da produção nacional, 3 estabelecimentos sediados em SP, 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, 9 estabelecimentos paulistas produziam 92% da louça sanitária do país; 5 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 ramo 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 brasileiras sediadas em SP 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 do Apêndice Estatístico).

A análise do Censo de 1970 a quatro dígitos – quando os 21 ramos são desagregados em 379 setores – permite uma visão 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 SP, não é de estranhar que nos 13 setores em que é desagregada seja baixa a presença, em SP, dos maiores estabelecimentos nacionais. Ainda assim, em dois setores, aí localizavam-se 3 dos 4 maiores estabelecimentos de cada um desses setores e, em 3 outros setores, estava aí localizado um dos 4 maiores estabelecimentos de cada um desses 3 setores.<sup>24</sup>

Na indústria de transformação, em apenas 25 de seus 379 setores produtivos não se localizavam em SP nenhum dos quatro maiores estabelecimentos: mas 16 deles são setores produtivos diretamente (ou

---

24 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 SP, sendo seis em dois setores em que SP detinha apenas três dos quatro maiores e três em três setores em que SP detinha apenas um dos quatro maiores.

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 SP com os 110 setores em que três dos quatro maiores também aí se encontram, isto representaria 53% do total de setores industriais em que SP teria controle oligopólico de oferta desses produtos. Cabe lembrar que em vários setores encontram-se grandes estabelecimentos, situados entre os quatro maiores que, embora não sejam localizados em SP, constituem filiais de empresas aí sediadas, aumentando assim o controle oligopólico a partir da indústria paulista.<sup>25</sup> 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 em termos de estabelecimentos elucida a outra face desse processo concentrador: a de que, além do caráter concentrador espacial, caminha junto dele, de forma quase umbilical, a concentração em termos de empresas. É lamentável que não se possa reconstituir uma série histórica dessa concentração, para que se pudesse analisá-la concomitantemente com o desenrolar do processo de concentração espacial.<sup>26</sup>

---

25 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 NE pertence a capitais locais, e sem indagar, por outro lado, qual a proporção das indústrias regionais que são de propriedade de capitais originários a partir de SP.

26 Essa reconstituição exigiria a possibilidade de o IBGE dispor das listas que permitissem a identificação de cada estabelecimento, para o Censo Industrial (1919 a 1959) e que, ainda assim, se dispusesse a fazer tabulações especiais desses Censos. Ainda, restaria o trabalho de reconstituição da “vida jurídica” das principais empresas, nas Juntas Comerciais de cada unidade federada.

### *3.2.3 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 SP 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 (1919/70) 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.

Vejam os primeiros, 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 1939.<sup>27</sup>

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

No confronto com a produção paulista de 1939, o único estado ou região a superar essa marca seria novamente a GB (30% acima da paulista), porém somente em 1959. Confrontada com os níveis produzidos em 1970, aquela marca paulista de 1939 só seria superada por GB, RJ, MG, RS e NE, sem que nenhum estado nordestino, isoladamente, a superasse. Desses estados, a GB apresentava, em 1970, produção 2,7

---

27 Para o deflator, ver Apêndice Estatístico.

vezes superior à paulista de 1939, enquanto os demais apontados tinham cifras em torno de 1,7 vez a paulista.

Os níveis produzidos por SP em 1919 só seriam superados, em 1939, pela GB (1,9 vez), e o NE apresentaria, nesse ano, produção equivalente à paulista de 1919. Em 1939 o agregado B-SP teria nível de produção 5,6 vezes maior do que o verificado em SP em 1919, porém, naquele ano, SP multiplicava por 3,8 vezes sua produção de 1919.

O esforço de guerra possibilitou que outras regiões produzissem, em 1949, cifras superiores às de SP de 1919: além da GB e do NE, também o RJ, MG e o RS superaram aquela marca. Dos níveis produzidos pelos outros estados e regiões em 1959 apenas os do CO, do ES, do NO e do NE (com exclusão de PE) eram ainda inferiores ao produzido por SP em 1919: os níveis produzidos em 1970 apenas excluíam, dessa lista de 1959, o estado da BA, mantendo os demais em níveis ainda inferiores aos de SP de 1919.

Em suma, dentre as outras 26 unidades da Federação, apenas oito produziam em 1970 níveis superiores aos que SP 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 a 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 SP, tanto nesse ano como nos de 1959 e de 1949. O estado que mais se aproximou foi o da GB: sua produção de 1970 equivalia a 49% da produção paulista de 1959 e a 98% da de 1949. Tomado o agregado B-SP, 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 SP em 1939 não haviam sido suplantados por nenhum estado em 1949, tendo sido ligeiramente superados somente pela GB (1,2 vez) em 1959 e, em 1970, também por MG (1,1 vez), RS (1,3 vez) e NE (1,5 vez), sem que nenhum estado nordestino, isoladamente, tivesse superado SP.

A produção paulista de 1919 entretanto já havia sido superada em 1939 pela produção da GB (1,9 vez) e pela produção do NE (1,2 vez); em

1949, o agregado B-SP apresentava nível 9 vezes superior ao paulista de 1919 e também MG (1,1 vez), RS (1,4 vez) e PE superavam a marca paulista; em 1959, essa marca era também superada pelo RJ (1,5 vez) e pelo PR mas, ainda em 1970, todas as unidades da região NO e do CO, o ES e o NE (exclusive PE) não haviam ainda superado a marca de SP do ano de 1919.

A situação da periferia nacional foi melhor no Grupo II. Em 1939, GB, MG e RS já atingiam a pequena marca paulista de 1919. O esforço desenvolvido durante a Segunda Guerra Mundial fez com que, em 1949, também o RJ, o PR e a região NE superassem a cifra paulista de 1919, mas enquanto a GB apresentava uma produção três vezes superior à de SP de 1919, RJ, MG e RS haviam duplicado aquela cifra e o PR e o NE registravam, respectivamente, produção 20% e 10% superiores à de SP. Com o Programa de Metas, em 1959 também SC passava a integrar esse rol, acompanhada de PE e BA, únicos estados nordestinos a superar, a partir de 1959, a produção paulista de 1919. Em 1970 esse grupo era acrescido da região CO e do ES.

Os níveis produzidos por SP em 1939 só seriam superados em 1959 por GB, RJ, MG, RS e pelo NE e, em 1970, também por PR e SC. A produção registrada em SP em 1949 só seria superada, em 1970, por MG e RJ, que atingiram cifras cerca de 10% acima do nível paulista de 1939. Os níveis produzidos por SP tanto em 1959 como em 1970 não foram superados, até 1970, sendo que nesse anos os níveis produzidos por MG, RJ e GB 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 GB; em 1949, pelo RJ (3 vezes), quando SP já apresentava produção 35 vezes superior à sua marca de 1919; em 1959, também MG, RS, PR, SC e a região NE ultrapassavam aquela cifra e, em 1970, PE, BA, CO, NO 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 GB. Em 1970, também RJ, MG e RS ultrapassavam a produção paulista de 1939. A produção de SP de 1949

somente foi superada em 1970, pela GB (98% maior), e os estados que mais se aproximaram daquele nível paulista foram RJ e RS. 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 GB, com nível equivalente a 11,5% da produção paulista, o RJ e o RS, com cerca de 6% e MG, 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 isso, os chamados “efeitos de encadeamento” 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 NE, 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 país.<sup>28</sup> Situam-se entre os chamados ramos “dinâmicos” – os que mais cresceram no NE 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 1960/78, para o total de projetos aprovados, da produção total programada, 42% teriam como destino o mercado nordestino, 15% o exterior e 43% o mercado nacional, sendo que para SP seria enviado cerca de um quarto da produção.<sup>29</sup>

Além disso, a moderna industrialização nordestina – e também a amazônica – tem pequena ligação com a base primária local, salvo no que

---

28 Goodman & Albuquerque (1974: 295-312), advertiam que por trabalharem com uma série de projetos de 1960 a 1970, e com informações de projetos, era possível que esses dados subestimasse a demanda local, pelo fato de que somente os projetos mais recentes poderiam ter 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.

29 Cf. Araújo (1979: 10-4). Ver também Jatobá (1977); Azevedo (1975).

se refere a alguns produtos minerais mais especificamente localizados, como se pode destacar no caso do petróleo.<sup>30</sup> Daí também resultar fraco encadeamento intersetorial “para trás”, pouco dinamizando essa economia.

Mais uma ilustração dessa baixa densidade industrial periférica pode ser vista na 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 SP (1,1 para 3,1), MG (0,2 para 0,5) e ES (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 SP (1,4 para 2,1) apresentam coeficientes crescentes, entre 1919 e 1970: MG (0,4 para 0,6), CO, por suas altíssimas taxas de crescimento decorrentes de sua pequena base industrial, e SC (1 para 1,1). Em síntese, também com coeficientes superiores à unidade, no relacionamento com a população urbana, em 1970 apresentavam-se apenas GB, SC e, ligeiramente abaixo da unidade, o RS.

---

<sup>30</sup> 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 total					
	1907	1919	1939	1949	1959	1970	1919 <sup>(b)</sup>	1939	1949	1959	1970
N	1,048	0,310	0,310	0,197	0,245	0,211	0,500	0,344	0,226	0,290	0,262
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	0,130	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	1,288	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
CO	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

(a) VTI = Valor de Transformação Industrial ( $\Sigma$ =Brasil);

(i=região i);

P = população (total, em I; urbana em II)

$$VTI = \frac{\sum VTI_i}{\sum P_i} \times \frac{\sum P_i}{\sum VTI_i}$$

(b) Para 1919, não se dispõe 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, CO, possivelmente).

Fonte (dados Brutos): IBGE. Censo Industrial e Demográfico; Pop. 1907: Anuário Estatístico do Brasil (1939/1940).

*Emprego,  
produtividade,  
salário-produto  
e excedente*

*4*



# *Emprego, produtividade, salário- produto e excedente*

*A* análise de cada segmento industrial em cada região requer tabulações especiais do censo, muitas vezes a seis dígitos. Como isto revelaria dados individuais que identificam alguns 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.<sup>2</sup> A análise será circunscrita às principais alterações que se verificaram nas variáveis que anunciam este Capítulo. A descrição desse movimento obedecerá à mesma seqüência aplicada ao Capítulo 3.

---

1 Salvo indicação expressa no texto ou nas tabelas, estas variáveis têm 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 (1976b) 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 & 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 trabalho com os censos industriais e essa pesquisa operou com amostra que abarcou cerca de 85 a 90% do valor da produção industrial do Brasil.

#### *4.1 Principais modificações durante a industrialização “restringida”*

Recuperada a economia após a “crise de 1929” 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. SP, 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 SP, de 2,3% para 2,4%. A população urbana que só se pode calcular a partir de 1940 cresceu anualmente, entre 1940 e 1950, 3,8% no Brasil e 4,3% em SP, 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 rural.<sup>3</sup> Em síntese, no período 1920/40, o emprego rural crescia a ritmo maior que o das populações rural e total, para o Brasil e para SP; o urbano, pelo que se pode inferir, também teria taxa de crescimento superior à da população total e próxima à da urbana.

Entretanto, aquela diferença observada no período 1920/40 entre as taxas de aumento do emprego e da 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 SP, tais cifras foram 4,8% e 4,3%, respectivamente, aqui ainda permanecendo aparente folga. A população rural tinha pequeno crescimento (0,8% ao ano para SP e 1,5% para o Brasil), mas as cifras do aumento do emprego rural, se corretas, reduziram-se fortemente: negativas para SP, 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 à taxa de 2,3%, mostrando para o futuro a nova questão nacional: a

---

<sup>3</sup> As cifras sobre emprego, deduzidas dos censos demográficos, foram-me 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 & Suzigan (1973: 94, 291).

do desemprego aberto e disfarçado. Para SP, o emprego cresceu à taxa de 2,2% e a população à taxa de 2,4%, sendo menor, portanto, o problema.

O período mais recente confirmaria aquele prenúncio. Nas décadas de 50 e 60 e de 60 e 70 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 5,3% e 5,1%; e em SP, o emprego urbano cresceu 4,2% e 5,2% e a população urbana, 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 as relações no movimento de expansão da indústria de transformação. Para boa parte das regiões brasileiras, nesse 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 de NO, MA/PI, ES e CO. Qualquer implantação de uma fábrica de certo porte, em determinados ramos, pode alterar significativamente os níveis daquelas variáveis nessas regiões. Para outras, como PR, SC 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 desse período, a de 1919/39.

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%), o que permitiu um aumento do excedente por operário à média de 1,8%. A indústria tinha grande capacidade ociosa, e portanto sua expansão 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 30.

Os baixos preços decorrentes da “crise de 1929” e a questão acima apontada – da tecnologia e da 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 NE, de 1931/32 –, e a crise agrícola que se manifestara para os principais produtos de exportação aumentaram as pressões para baixo da taxa de salários.

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 GB, explicada na própria tabela.

Para o emprego, o período foi bastante promissor. MG foi a única região a suplantiar o ritmo do emprego que se verificou em SP. Ainda assim, SC, CO e Brasil mais que triplicam seu nível observado em 1919; PE, GB, RS e B-SP multiplicam-no por mais de duas vezes e meia; NO, NE, “demais” estados nordestinos, RJ e PR duplicam-no; apenas MA/PI, BA e ES apresentaram menor crescimento.<sup>4</sup> Foram poucas as alterações na estrutura setorial do emprego: o aumento relativo da ocupação do Grupo II, em detrimento do Grupo I em MG (expansão metalúrgica) e no ES (expansão madeireira) e o do Grupo III, em SP, na GB e no RJ (Tabela 5).

Os desníveis regionais de produtividade, ressalvados os problemas estatísticos citados, não eram tão acentuados entre as principais regiões industriais (MG, SP, RJ, GB e RS) em 1919, demarcando, porém, a 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 RJ, PR e SC, em 1939, situavam-se ligeiramente abaixo da média nacional.<sup>5</sup>

---

4 Taxas deduzidas da Tabela 36 do Apêndice Estatístico.

5 Ver, no Apêndice Estatístico, as Tabelas 40A a D para os Grupos I, II, III e Total. O fato de o PR 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.

Em termos de ramos e confrontando-se SP com o resto do Brasil, pode-se constatar que (Tabela 14), para os principais ramos os níveis de SP 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.

Tabela 10  
Indústria de Transformação: taxas médias anuais de crescimento real do emprego, produtividade, salário produto e excedente (%) - 1919/49

	Emprego de operários		Produtividade por operário		Salário-produto p/operário		Excedente por operário	
	1919/39	1939/49	1919/39	1939/49	1919/39	1939/49	1919/39	1939/49
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

(a) Essa alta taxa tem significado específico. Tomados os níveis absolutos de produtividade (Cr\$/operário/ano) em 1919 e 1939 entre SP (cujo nível de 8,22 cruzeiros passa a 10,60) e GB (de 7,77 cruzeiros a 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 SP (têxtil, vestuário e mobiliário) representavam cerca de 60% do VTI e apenas 31% na GB; b) a GB concentrou, entre 1919 e 1949, a maior parte da indústria farmacêutica e de perfumaria, que operam com maiores margens de lucro, e que no seu VTI pode estar incluída parte dos elevados custos de suas embalagens. No mesmo período SP 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 GB, se expandem entre 1919/39 elevando portanto, as taxas do produto e produtividade; d) nos demais ramos (alimentação, bebidas, fumo e gráfica), a GB também apresentava níveis mais altos de produtividade do que em SP; lembremo-nos de que nesses segmentos já despontavam – principalmente na GB – 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 SP ampliava sua concentração, inclusive em perfumaria e farmacêutica, e que renovava parte de seu parque industrial, obteria níveis mais altos de produtividade, equalizando seus níveis absolutos com os da GB, no Grupo I.

Fonte: IBGE. Censo Industrial. Para o deflacionamento, ver o Apêndice Estatístico.

Os salários também tinham desníveis marcantes. A GB persistiria pagando os mais altos enquanto o RS teria níveis semelhantes aos de SP e o RJ pouco abaixo deste último. Os do NE (Tabela 10) deprimiram-se, situando-se em 1939 cerca de 54% abaixo da média nacional.

A participação dos salários totais (operários e administrativos) no VTI, que em 1919 atingia 26,1% para o total do Brasil, subia, em 1939, para 28,8%; para SP, essas cifras eram de 25,7% e 29,4%. As dispersões regionais eram menores do que as verificadas para os salários e a produtividade. A menor relação Salários Totais/VTI verificada em 1919 foi a do ES (17,2%) e do PR (21,1%) e as mais altas, a da GB (34%) e do MA/PI (29,6%); em 1939 os extremos dessa relação situavam-se justamente no NE: as mais baixas nos “demais” estados nordestinos (18,8%) e em PE (17,6%) e as mais altas na BA (25,3%) e 29,6% no MA/PI (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 2,83 em 1919 para 3,66 em 1939 no conjunto do Brasil. Os extremos dessa relação em 1919 eram: os menores, da GB (1,94) e do MA/PI (2,38), e os mais altos, do ES (4,81) e de MG (3,85). SP, em 1919, situou-se próximo à média nacional, ficando abaixo dela em 1939. Assinale-se que, tanto em 1919, como em 1939, situavam-se abaixo dos níveis paulistas os de MA/PI, BA, NO e GB (esta só em 1919). A dispersão regional era menos acentuada que para as outras analisadas. Vejamos os fatos mais marcantes nos 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 SP, o mais alto era o do Grupo III e, para NO, PE e RJ, por excepcionalidade, os mais altos eram os do Grupo II. O caso de SP 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 a pequena diversificação industrial, os Grupos II e III figuraram com os mais altos níveis de produtividade e de salários na maior parte das regiões, à exceção de ES, PR, SC e GB. Nos três primeiros, devido à inexpressividade de seus Grupos III; no caso da GB, 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. Isso 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/VTP”, situando-se quase sempre no Grupo III e, em alguns casos, no II; isso persistia em muitos estados em 1939. Reciprocamente, as maiores relações “excedente/salário” não ocorriam no Grupo III – salvo para SP e alguns casos excepcionais.

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

O período de 1939/49, além de apresentar excelente desempenho em termos de expansão industrial, foi bastante positiva para o emprego, o salário-produto e a produtividade.

O emprego de operários expandiu-se, no Brasil, à taxa média anual de 5%, ao mesmo tempo em que a produtividade e o salário-produto também cresciam a ritmo maior que o verificado na década anterior. O excedente por operário, em que pese não apresentar taxas expressivamente maiores do que as observadas no período anterior – salvo no caso de SP –, 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 cresceu muito, é fácil deduzir, portanto, que a massa de excedente cresceu consideravelmente no período, inclusive na GB, onde o incremento do excedente por operário foi negativo. A Tabela 10 apresenta esse confronto entre as duas décadas.

O conturbado período de 1939/49 está por merecer investigação analítica mais acurada. Em geral, trata-se de período de franca expansão

da produção e da inversão industrial, a qual se dá em níveis elevados a partir do imediato pós-guerra, quando o setor externo retoma seus níveis normais. Entre 1939 e 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.<sup>6</sup>

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 1919/70 e até mesmo do salário-produto –, e esse desempenho atingiu praticamente todas as regiões brasileiras.

Em síntese, entre 1939 e 1949, SC mais que duplicava seu emprego de operários; ainda acima da expansão paulista (76% de aumento do emprego na década) situava-se o ES e, próximo a ela, o NE e o PR. Os menores crescimentos verificaram-se na região NO, PE, BA e GB.

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 RJ, cujo Grupo II passou a ocupar 34% dos operários, contra os 20% da década anterior; do RS, que passou de 24% para 38%; e de SP, que a expandiu, 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, demonstrando, portanto, não apenas elevação dos níveis de produtividade operária como também aumento dos encargos administrativos das empresas industriais. Pelo censo de 1949 essa relação variava de um mínimo de 0,72 no ES ao máximo de 0,85 em SP.

A produtividade média da indústria de SP dava importante salto: em 1939 situava-se 12% acima da verificada no resto do país, enquanto em 1949 era 37% maior (Tabela 14). Atribuindo-se o índice 100 à

---

<sup>6</sup> Ver o trabalho de Malan et al. (1977), especialmente o capítulo 5, para o desenvolvimento industrial do período e o capítulo 2, p. 89-99, para a revisão à interpretação estagnacionista de Furtado sobre o período da Segunda Guerra.

produtividade média do B-SP para cada ramo industrial em 1949, SP 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.

A produtividade média anual da indústria em 1949, em SP, atingia o valor de Cr\$ 15,25 (a preços constantes de 1939) por operário, seguido por GB (14,83), PR (14,55), CO (14,02) e RJ (13,27). O NE, como já disse, apresentava cifras de pouco mais do que a metade da verificada para o Brasil, no que era acompanhado pelo NO. É importante frisar que, embora ainda persistisse grande dispersão dos níveis regionais de produtividade, um maior número de estados e regiões já se aproximavam dos níveis de SP e da GB, como RJ, Sul e CO.

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 de RJ, GB, SP, PR, SC e RS; aumentavam a dispersão os do NO e do NE, piorando seu confronto com a média do país.

A relação salários/VTI 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 NO, NE, GB, SP, SC e RS. Isto, não apenas como resposta à grande expansão do emprego industrial, 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 da produtividade pôde 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 GB, 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 NE, GB, SP, SC e RS, subindo pouco nas demais.

Vejam as principais modificações ocorridas nos grupos industriais.

Tabela II  
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 total 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%; contudo, em face de seus reduzidos pesos na estrutura industrial, a expansão média da ocupação foi fortemente conduzida pela do Grupo I (3,5%). No Grupo III, apenas a região NO e o MA/PI apresentam cifras baixas para a década, porém as demais regiões, exclusive RJ e “demais” estados nordestinos, mais do que duplicaram o nível verificado em 1939. O mesmo ocorria com o Grupo II, onde apenas MG, NO, GB, PR e CO tiveram crescimento do emprego inferior à média do Brasil (121%); os demais estados e regiões mais que duplicaram o nível de 1939, chegando o NE 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 NO, o NE, o RJ, a GB e o RS e cresceram em torno dela o CO e SP.

Dado que a expansão dos Grupos II e III 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%, tiveram os piores desempenhos os “demais” estados nordestinos, GB e SC, destacando-se entre as regiões que mais aumentaram sua produtividade o NO, a BA, SP, o CO, o PR e o ES.

O salário-produto cresceu mais para o Grupo I, no RJ, na GB, em SP, no PR e no RS; para o Grupo II, esses mesmos estados mais o de MG e para o Grupo III todos esses (salvo MG), e mais o CO. A relação salários/VTI apresentou o maior aumento no Grupo III (21,5% para 27,1%), onde apenas CO, ES e RJ apresentam baixa. No Grupo II, a diminuição do peso dos salários só ocorre em MG, ES RJ, SP, PR e CO e no Grupo I, na região NO, MG, ES, PR e CO. 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 em níveis brandos. A baixa do Grupo III foi fortemente influenciada por SP e GB; do Grupo I, induzida pela redução que se dá no NE e na GB, além das baixas verificadas em outros estados; a do Grupo II teve como principais responsáveis o NO, o NE, a GB, SC e o RS.

#### *4.2 Principais modificações durante a industrialização “pesada”*

Para o exame desta matéria, o ano de 1959 coberto pelo Censo Industrial de 1959 é problemático por várias razões. Uma, específica ao NE, é que em 1959 ocorre grande seca que afeta a produção agrícola (entre outros: algodão, açúcar, mandioca e mamona) e alguns segmentos industriais que a transformam. Isso afetou o nível de emprego, da produtividade e do salário. Outra, 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, dados esses que acabaram sendo incorporados ao censo agrícola. Desta forma, para algumas indústrias, principalmente de alimentos, os Censos de 1949 e 1959 não são exatamente comparáveis, subestimando os dados reais de 1959. Além disso, a década em exame envolve 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 SP, taxa esta superada pelas de SC, PR e CO. O comportamento pior do emprego registrou-se na região NE (-0,8%), da qual os casos mais graves foram os de PE e dos “demais” estados nordestinos; com níveis bastante inexpressivos registre-se o NO, a BA, a GB e o RS, que forçaram a tendência para a medíocre taxa de 1,4% para o agregado B-SP. Esse fraco desempenho foi basicamente causado pelos resultados verificados no Grupo I.

A mais significativa mudança estrutural do emprego se deu em SP, cujo Grupo III, que absorvia em 1949 só 9% da ocupação operária paulista, passa, em 1959, a absorver 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 absorvesse maior parcela do operariado entre 1949 e 1959, como ocorreu na BA (27% para 37%), em MG (35% para 41%), no RJ (35% para 45%), no ES (41% para 51%) e no CO (33% para 50%).

Com as alterações tecnológicas e a modernização 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 e 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 SP, 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 SP; 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 ES.<sup>7</sup> 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 III. Igualmente, o problema não é desta ou daquela região, dado que todas – com a citada exclusão do ES – apresentaram notável expansão em seus níveis de produtividade.

Como se verá mais adiante, essas altas cifras (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 cruzeiros (Cr\$) constantes de 1939 – dá um grande salto no Brasil, de 12,80 para 24,65, atingindo 29,38 em SP, que tivera 15,25 em 1949. As demais regiões também deram saltos significativos: o NO passava para 21,56; o NE para 13,96 (onde se destaca a BA que passava para 17,85); MG para 18,67; o RJ para 27,64; a GB para 25,91; o PR, SC, o RS e o CO 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.

---

7 Ver nota 7 do Capítulo 3.

Em termos de ramos, permanecia um enorme diferencial da produtividade média de SP 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 1949/59, com intensidades relativamente próximas. Assim é que, dos quatro ramos de maior produtividade em 1949, três mantinham-se em elevado nível: atribuindo-se o índice 100 em 1959 para B-SP, a indústria paulista atingiria o índice 230 no ramo de material de transporte, 241 no 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. Essas cifras se explicam pelas implantações de novas fábricas e/ou modernizações de outras na periferia, destacando-se, no caso da metalúrgica, o RJ com nível de produtividade quase três vezes maior que o de SP e, no material plástico, a GB, com nível cerca de quatro vezes superior ao paulista.

O salário-produto (Tabela 12) subiu mais do que em qualquer dos outros períodos em análise. Registrou taxa média anual de 4,5% para o Brasil, de 3,8% para SP e taxas ainda maiores para o NE e MG. 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% para 18,5%. Isso é coerente com as perversas condições em que se intensificou o capitalismo brasileiro, com o funcionamento de nosso mercado de trabalho e a organização institucional dos trabalhadores. Essa queda foi semelhante em quase todas as regiões do país: o peso dos salários totais só não caiu em PE, ES, MG e CO e os dos operários, no PR, no ES e no CO.

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 SP. Entretanto, cabe dizer que os desníveis existentes em 1949, por exemplo, entre a GB – que mantinha o mais alto nível do país em salário-produto e o segundo em produtividade – e as demais

regiões (exclusive SP), diminuíram sensivelmente. Quer dizer: há, nessa década, deslocamento daqueles desníveis, para cima: todos sobem, diminuindo o diferencial em relação à GB mas aumentando um pouco em relação a SP.

A elevação do salário-produto, mais que compensada pela alta maior da produtividade, aumentou o excedente por operário, para o Brasil, à taxa média anual de 7,4% – maior crescimento no período 1919/70 –, ligeiramente superada em SP NE e RJ e amplamente na região NO. 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 SP; CO, PR e NO apresentaram as relações mais altas e ES, RJ e GB 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  
(1919/70 e 1949/70)

	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 NE com -15,9% teve o pior desempenho, seguido pela GB com -7,2%. Das sub-regiões nordestinas, somente a do MA/PI teve crescimento positivo. Ainda com níveis deprimidos, MG figurou com 4,8% de aumento, no que ficou próxima da situação do ES e do RJ. A única expansão vigorosa foi a do PR (94,5%) e, próximas a ela, as do CO e de SC.

Entre as regiões em que o emprego mais cresceu, no PR todos os ramos tiveram comportamento positivo, mas o de alimentos foi o de maior

significação; em SC, têxtil e móveis e no CO, alimentos e vestuário foram as principais causas.

Entre os ramos que mais expulsaram mão-de-obra predominou, como causa principal, a obsolescência, com a modernização de velhas fábricas ou o encerramento de suas atividades. Na GB 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 PE, que sofreu redução de 19,1% no emprego, o número de estabelecimentos diminui 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 PE. Quanto à BA, onde o emprego caiu 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 CE, no RN, na PB e em AL, sendo o têxtil o segundo desocupador nesses estados e o principal em SE.

No que se refere à indústria têxtil, a obsolescência seria comprovada por pesquisas realizadas em 1959 pela SUDENE e em 1961 pela CEPAL. Elas concluíram que no setor algodoeiro do Brasil, apenas 20,8% do equipamento de fiação e 31,5% do de tecelagem eram considerados modernos; ao mesmo tempo, concluíram 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 estabelecimentos.<sup>8</sup> É bem provável que alguma reorganização da indústria têxtil tenha ocorrido de 1960 a 1970, bem como algum reequipamento, dado que em SP, MG e RJ, por exemplo, a expansão do emprego no ramo têxtil foi simplesmente medíocre, muito embora a produção tenha mantido seu ritmo de crescimento.

---

<sup>8</sup> A informação consolidada dessas pesquisas encontra-se no trabalho da CEPAL (1968), especialmente em seu capítulo 3.

Em valores absolutos, a produtividade média (Cr\$ constantes de 1939 por operário/ano) passa de 12,50 para 21,31 no Brasil. Na região NE, salta para 12,55 e atinge níveis mais elevados na região NO, GB, SP, PR, RS e CO. A elevação da produtividade nordestina se explica pela dupla ação da modernização e da 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 RJ (4,41), na GB (5,39), em SP (4,77) e no RS (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 SP, aumentaram significativamente como ocorreu na região NO (de 50% para 74%), CO (de 56% para 69%), RJ (de 75% para 92%), MG (de 58% para 69%), ES (de 50% para 58%) e RS (de 84% para 89%). Também se aproximou do nível paulista a GB (de 115% para 113%) ao passo que SC e PR afastaram-se ligeiramente para menos do nível de SP. Portanto, 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 SP 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 PE, MG, ES e RJ, passando de 22% para 19,4% no Brasil e de 22,9% para 19,3% em SP. 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 SP, fazendo com que a relação “excedente/salários” subisse de 3,54 para 4,15 no Brasil e de 3,36 para 4,19 em SP, 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 NE e na GB –, apenas 96 foram liquidamente incorporadas no conjunto B-SP. Já os Grupos II e III empregaram, respectivamente, mais 138.183 (62.314 em SP) e 111.388 (91.007 em SP) 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 – reafirmasse, 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 PR SC, onde sobressaiu a ocupação pelo setor madeireiro.

Quanto ao Grupo III, o grande empregador foi o ramo de material de transporte, tanto em SP quanto no restante do país, secundado por material elétrico e mecânica. Dado que SP já contava com parque industrial muito mais integrado que a periferia nacional, pode-se concluir que a ocupação em SP foi muito mais intensa justamente por suas maiores relações inter-industriais e não apenas pelo fato de que os investimentos industriais 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 SP, de Cr\$ 15,46 para Cr\$ 32,02. NO, NE e RS foram as três únicas regiões que, em termos relativos, se aproximaram mais dos níveis paulistas; MG manteve seu anterior nível relativo a SP e as demais se afastaram, para menos, do nível relativo de SP, com exceção do RJ. Este, graças ao setor siderúrgico, aumentou ainda mais seu nível de produtividade, que em 1949 já era maior do que o nível absoluto verificado em SP. No Grupo III, a produtividade também duplicava os níveis verificados em 1949. Os níveis regionais relativos ao de SP praticamente se mantiveram, dado que a expansão da produtividade no restante do país se deu a taxas médias próximas à de SP.

Alta produtividade e alto emprego permitiriam também elevação do salário: o salário-produto médio no Grupo II, para o Brasil e para SP, 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 operários de maior organização sindical, como metalúrgicos e químicos.

No Grupo III, a taxa de crescimento do salário-produto só foi maior que a do Grupo II nas regiões NO e NE. 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 SP, respectivamente 62 mil e 91 mil. Portanto, foram diferentes as pressões exercidas por ambos os segmentos nos mercados de trabalho regionais. Em SP, GB, RJ, MG e RS, 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 SP, 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 RJ, o PR e o CO e, no III, para o NO, o NE – com destaque para a BA – e o PR. 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 SP, a 4,8%, cifras bem superiores às da década anterior. Para o NE, 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 RJ (2,2%) e da GB (2,6%).

O caso do NE, como se verá no exame de cada Grupo, é o de uma indústria 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 injeção de tecnologia avançada não apenas para a região mas, em muitos casos, até mesmo para SP.

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 nesse período” (Guimarães, 1978: 228). Fazendo contundente crítica à baixa absorção de mão-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” (Guimarães, 1978: 228).

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.<sup>9</sup>

Excetuadas as três regiões de fraco desempenho ocupacional, nas demais, o emprego cresceu a níveis bastante positivos, e as regiões do

---

9 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 sofisticadas 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: 128-9) 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.

NO, do ES e do CO mais que duplicam o nível verificado em 1959. Outro ângulo da questão é que a relação “operários/pessoal ocupado” (Tabela 13) altera sua tendência do período anterior, quando se apresentava em sentido descendente. Essa alteração, entretanto, só se dá nas áreas mais industrializadas do país: volta a subir, entre 1959 e 1970, em SC, RS, SP, GB e RJ, estabilizando-se em MG. Nas demais regiões, principalmente naquelas em que a expansão industrial mais significativa se deu nessa 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 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 PR, do CO, do NE, e do NO do país.

Tabela 13  
Indústria de transformação: relação operários/ pessoal ocupado  
(%)

	Brasil exclusive								
	NO	NE	MG	RJ	GB	SP	RS	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.

Diferentemente ocorreu na área mais industrializada, onde a capacidade instalada durante o Programa de Metas estava praticamente esgotada em 1970. Ou seja, o período 1959/70, 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 50 e 60,

conclui que em SP 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 1970 (Oliveira, 1979). Enquanto isso, a participação da ocultação 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 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 operários.<sup>10</sup>

Embora concorde que as grandes empresas industriais internalizaram parte da produção de serviços, discordo daquilo que tomou como indicador dessa evidência, ou seja, o 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, deixam claro que aquilo que consta como “renda interna da indústria” é, na verdade, a renda da indústria de transformação, dado que as geradas pela construção civil, extrativo-mineral e “serviços de utilidade pública” não são computadas por unidade federada.<sup>11</sup> Por outro lado, não são compatíveis os confrontos entre as estatísticas da ocupação indicadas 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 SP, *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.

---

<sup>10</sup> Cf. Oliveira (1979). As cifras citadas sobre emprego e renda encontram-se às páginas 152 e 153. A afirmação sobre o aumento do emprego de funcionários e de operários, às páginas 160 e 161.

<sup>11</sup> Cf. Conjuntura Econômica, jul. 1977 – Contas Nacionais. Tabelas XVI, XVII e XVIII. Tanto pela nova metodologia quanto pela antiga, os dados sobre a renda interna de SP 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 SP, do que o da Indústria de Transformação.

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 1919/70 (3%). Foi menor do que a verificada na década anterior, pelas razões que já aponte sobre as diferenças entre o período de implantação (1949/59) e o de maturação (1959/70) dos grandes investimentos modernizadores que se processam na indústria, principalmente os localizados em SP, RJ, GB, MG e RS.

Comparada com a produtividade média do restante do país, a de SP atingia em 1970 nível 33% mais alto, diferença pouco inferior à verificada em 1959. Para alguns ramos a produtividade paulista manteve-se elevada: dos 21 ramos industriais, só em quatro SP não tinha produtividade superior à do agregado B-SP, 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); de perfumaria (118% mais) e de fumo (114% mais) e mesmo em madeira, móveis e alimentos, excediam os da periferia em cerca de 50% a 60%.

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 SP), bastante inferior, portanto, à verificada durante o período 1949/59, que foi de 4,5% para o Brasil (3,8% para SP). Alta produtividade e arrocho salarial fizeram com que o peso dos salários sobre o VTI 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 GB onde a queda foi mais acentuada (de 31,1% para 24,1%).

Comparada com SP, a GB sempre pagou os salários mais altos do país, e isso, a meu juízo, se deve ao elevado emprego público local, ao alto nível do custo de vida 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 SP, em 1939 os da GB 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 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 salários mínimos). É fácil compreender que a diminuição da diferença dos salários da GB 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.<sup>12</sup>

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 CO (6,3 vezes), na BA (6,4 vezes) e no MA/PI (8,7 vezes). Salvo o caso de SC, nenhuma outra região teve nível inferior ao de SP (4,7 vezes) e pode-se concluir, pelo exame dessas relações em todas as regiões, no transcurso do longo período de 1919/70, 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 mudanças nos Grupos industriais.

A expansão do emprego foi modesta no Grupo I: aumentou 36% durante o período 1959/70, no Brasil, crescendo pouco mais em SP (44%). O NE continuou a apresentar as cifras mais baixas, situando-se nos sofríveis 4,8% provocados pelo baixo desempenho do MA/PI, do PE e da BA. Outras regiões tiveram comportamento bastante positivo, como o NO (105%), o ES (95%), SC (72%), o RS (60%) e o CO (153%). Destas, o NO e o CO se explicam por sua base industrial menor; ES, por seu fraco desempenho na década anterior, significando esse aumento muito mais uma recuperação; SC e RS foram dos poucos que tiveram crescimento lento, porém persistente, do setor de bens de consumo não-durável, de

---

<sup>12</sup> Para a estrutura salarial, ver Baltar (1977: 13-4). Sobre a importância do salário mínimo legal na estrutura salarial do Brasil, ver Souza & Baltar (1979).

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

Tabela 14  
Indústria de Transformação: produtividade relativa de São Paulo  
( $\frac{VTI/Op_{SP}}{VTI/Op_{Brasil\ exclusive\ São\ Paulo}}$ )<sup>(a)</sup>

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		75	114	126	134
9. Borracha		38	224	241	276
10. Química	92	77	138	121	95
11. Prod. Farm. Medicinas			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.

Tomado o período 1919/70 o emprego de operários no Grupo I quadruplicava no Brasil, pouco mais que duplicando no NE, na GB e no RJ. Em SP, o emprego era sete vezes maior do que em 1919, enquanto a produção havia se multiplicado por 30; em SC, enquanto o emprego crescera 14 vezes, a produção aumentara 32 vezes e, no CO, região mais nova em termos de expansão industrial, o emprego aumentara 19 vezes e a produção crescera 56 vezes.

O período 1959/70 reforçou tendências pronunciadas já na década anterior, de modernização e obsolescência: em PE, o ramo têxtil expulsou 33% de seus operários e, perfumaria, 28%; na BA, o ramo de farmácia expulsava 52%, enquanto na têxtil saíam 11% e no fumo, 24%; em MG, só o ramo de madeira diminuía levemente seu contingente, mas o têxtil aumentava-o em apenas 3%; no

RJ, a expansão do emprego era fraca no têxtil; na GB, o têxtil desocupava um terço de sua mão-de-obra; em SP, 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 54% no Brasil, 65% em SP e 47% no NE. Entretanto, caiu no RJ –, graças ao desempenho negativo da siderurgia; inexpressiva no MA/PI; fraca em MG e na GB. Aumentos mais expressivos só ocorreram nas três regiões menos industrializadas (NO, ES e CO) em que o emprego duplicou, e em SC, que aumenta sua ocupação em 90%, graças à expansão de sua metalúrgica, química e material plástico.

No balanço 1919/70, esse Grupo havia multiplicado, para o Brasil, seu emprego em 11 vezes e sua produção 63 vezes, enquanto SP multiplicara o emprego em 15 vezes e sua produção em 92 vezes. A expansão menor deu-se no NE, onde o emprego aumentou oito vezes e a produção 54 vezes, no que foi acompanhado de perto pela GB e pelo NO.

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 MA/PI e BA tenham tido desempenho sofrível, nenhuma outra região teve aumento inferior a 100% no seu emprego, chegando o NE e MG a triplicar seus níveis, enquanto o NO, o ES e o CO atingiam aumentos ainda maiores. O Grupo III já absorvia em 1970 cerca de 20% dos operários ocupados no país, cifra que atingia 28% em SP e cerca de 20% no RJ e na GB.

No período 1939/70, o emprego de operários cresceu muito mais nos ramos “dinâmicos” do que nos “tradicionais”: no Grupo I ele aumentou, para o Brasil, 2 vezes, enquanto em SP crescera 2,4 vezes, aumentando a produção nessas regiões, 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 SP, de 6,2 vezes e 21 vezes. No Grupo III o emprego e a produção aumentaram, no Brasil, 14 vezes e 38,5 vezes, e em SP, 17 vezes e 40,2 vezes.

A Tabela 15 sintetiza, para o total da indústria de transformação, o confronto entre a expansão da produção e do emprego do total (operários e administrativos) e o crescimento da população urbana no mesmo período 1939/70. Como se vê, apenas SC e ES tiveram expansão do emprego industrial acima do crescimento de suas populações urbanas. Além dessas, somente em SP as cifras se aproximaram, com ligeira desvantagem para a ocupação. Entre todas, as piores situações foram as do NE, do RJ e do PR.

Tabela 15  
Índices de crescimento da população urbana e da produção e emprego na indústria de transformação (1939/70) (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).

O crescimento da produtividade no período 1959/70 apresentou para o Brasil a maior cifra (43%) no Grupo I, sendo a dos Grupos II e III, respectivamente, de 37% e 23%. Em SP, que influenciou fortemente as taxas médias nacionais, elas foram, na mesma seqüência, de 48%, 32% e 19%. Tomado entretanto o agregado B-SP, enquanto a produtividade no Grupo I crescia 36%, no II atingiu 40% e no III a elevada cifra de 50%. Isso, como já se viu, decorre das intensidades 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 SP 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 NE, MG, o ES, a GB e SC, além de SP. As demais regiões tiveram níveis de produtividade inferiores à média nacional, sendo os casos do NO, do RS e do CO 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 NO, SP, PR, SC, RS e CO tiveram crescimento de produtividade inferior à média nacional. Os destaques maiores se deram no NE, cuja produtividade cresceu 38%; em MG, de 100%; no ES, 85%; no RJ, 80% e na GB, 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 NE, de MG, do ES e do RJ é predominante o peso do setor estatal químico (exceção do ES) e metalúrgico (exceção do NE), e os níveis elevados de produtividade originaram-se justamente da implantação de novas e grandes refinarias da Petrobrás em MG e no RJ, além das expansões localizadas na BA e no RJ, assim como dos investimentos estatais siderúrgicos e de metalurgia. A propósito, também ocorre implantação de importante refinaria da Petrobrás no RS 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 SP teve baixo crescimento da produtividade, inferior à média nacional. NE com 92% de aumento, NO com 83% e ES com 225% foram as regiões 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 preexistente. São, na maioria dos casos,

pequenas e médias plantas industriais, muitas delas subsidiárias de grandes empresas sediadas principalmente em SP, 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: NO, NE, MG e ES.

No que se refere ao salário-produto, há que se destacar que, para o conjunto da indústria, o de SP teve o maior ritmo de crescimento; no Grupo I, as taxas observadas no PR e em SC superaram a de SP, mantendo, entretanto, níveis absolutos 25% inferiores ao verificado em SP; no Grupo II, apenas NE e ES, dados seus mais elevados ritmos de expansão do emprego e de produtividade, superaram a taxa de crescimento do salário-produto paulista e, no Grupo III, o ES novamente comparece com o mais alto incremento relativo de salário-produto (tendo multiplicado por cinco o emprego e por três a produtividade), seguido por MG, que duplica o nível anterior de seu salário-produto e que havia quintuplicado sua produção e mais que triplicado o emprego. A GB praticamente teve o mesmo ritmo (51%) de crescimento do salário-produto de SP, mas há que se lembrar que teve incremento de 53% na produtividade e ambos também haviam duplicado seus níveis de emprego vigentes em 1959.

O esgotamento da capacidade ociosa – traço marcante na expansão industrial do Grupo III em SP – 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.<sup>13</sup>

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 SP, também MG (26% para 31,1%) e RJ (30,5% para 31,1%) sofreram aumentos significativos.

No Grupo I, o NO teve desempenho distinto, aumentando a relação de 15,5% para 16,4%. As quedas mais significativas foram as que ocorreram em MG, RJ, GB e SP. No Grupo II, o NO também foi o único a aumentar a relação, que passa de 14,4% para 16%, enquanto a queda mais significativa ocorreu no RJ (18,5% para 12,8%) com SP mantendo a mesma relação vigente em 1959. No Grupo III, as maiores quedas foram as verificadas nas regiões NO (45,3% para 19,2%) e NE (42,3% para 21,5%), tendo sido pequenas as reduções que se verificaram em outras regiões (ES, GB, PR, SC, RS e CO). 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 SP), o NO era a única região a diminuir. Os níveis mais elevados em 1970 foram os de MA/PI (8,76), ES (6,68) e PR (7,56). No Grupo II, a média para o Brasil aumentava de 4,68 para 5,33, enquanto em SP ela praticamente se mantinha, passando de 4,94 para 4,95. As regiões que sofreram diminuições foram: o NO, os “demais” estados nordestinos e a BA, sendo que os maiores níveis foram, em 1970, os do MA/PI, de MG e da BA. Finalmente, no Grupo III, além da queda verificada para o conjunto do Brasil (4,50 para 3,58), também sofrem diminuições MG, RJ e SP. A rigor, não se notavam maiores afastamentos dos níveis regionais em relação à média do Brasil (3,58), salvo para MA/PI (4,87) e MG (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.

---

<sup>13</sup> Para o desempenho real desses salários e do salário mínimo, ver o citado trabalho de Souza & Baltar (1979: 658).

*Integração do  
mercado e  
constituição da  
periferia nacional*

5



# *Integração do mercado e constituição da periferia nacional*

*Até* meados da década de 20 era pequena a integração do mercado nacional. O comércio inter-regional perfazia cerca de  $\frac{1}{4}$  do total do comércio externo de todos os estados e regiões do país (exportações e importações para o exterior, mais exportações para o mercado nacional). À 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 Gerais, 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.

À época, o padrão de acumulação de capital – lastreado pela economia exportadora – proporcionava alto coeficiente de todo tipo de importações ao mesmo tempo em que permitia a implantação de algumas indústrias (na maioria, de bens de consumo não-durável) nas diversas regiões do país.<sup>1</sup> 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 eram – até o início do século XX – as indústrias instaladas 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 específica.<sup>2</sup> Este fato obriga-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 20.

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

---

1 Cf. Furtado (1961, cap. 33: 239-40), 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 as 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) requeria crucial transformação do Estado, no sentido de habilitá-lo política e tecnicamente a desencadear uma vigorosa e precoce política de desenvolvimento econômico, especialmente industrial.

boa parte de sua produção industrial para o resto do país.<sup>3</sup> Entretanto, a sobreinversão na década de 20 não encontraria evento similar que pudesse evitar a crise. Ainda, a crise de estabilização cambial (1924/26) 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.

Isso evidencia o fato de que a década de 20 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 1955.<sup>4</sup>

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.

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

---

3 Cf. Cano (1977: 154-74). Durante 1914/20 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 3 deste livro, ou, diretamente, o trabalho de Cardoso de Mello (1975).

região, os demais estados exportadores não-cafeeiros experimentavam grave crise de seu setor externo: as exportações não-cafeeiras na década de 20 foram, em termos reais, 25% inferiores às da década anterior. As exportações totais do B-SP nessa década foram apenas 0,9% maiores do que as do período 1911/20. 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% (Cano, 1977: 179). 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 20, 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, isso seria obtido ao longo das transformações por que passaria a economia brasileira a partir da crise de 1929.

A década de 20 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. Sobrepõem largamente, a partir da Primeira Guerra Mundial, os bancos de capital estrangeiro instalados no país, situação que perduraria até o início da década de 60.<sup>5</sup>

Ao final da década de 20, 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 40, 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” moviam-no 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 10% da arrecadação federal, ao final da década de 20 perfazia mais de ¼.

---

5 A propósito, Francisco de Oliveira (1977: 63), superestimou o papel que o capital financeiro estrangeiro teria exercido sobre os bancos nacionais, entretendo 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 MG. A pesquisa de Costa, F.N. (1978: 90, 271-72, 295) mostra a notável expansão dos bancos mineiros na década de 20, quando, em MG, surgem 16 novos Bancos e 16 novas Casas Bancárias, de propriedade de residentes em MG, 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 MG, era de apenas 3% em 1929 (atingindo menos de 1% em 1945), de 2% no RS, de 10% no antigo Distrito Federal e de 12% em SP.

Para a economia de SP, 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-primas.<sup>6</sup> A fronteira agrícola do estado de SP havia sido alargada e seu desbravamento nos anos da década de 20 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 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 desempenhariam 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 20 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.

Penso que as condições econômicas ao final da década de 20 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

---

<sup>6</sup> 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, SP 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.

circulação dos setores econômicos representados por aquelas frações de classe, veremos 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 ao 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 regional.<sup>7</sup> 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 agroexportadora (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 30, emerge a industrialização” (Oliveira, 1977: 36).

Penso que não é pelo volume dos juros captados pelo capital financeiro externo que a economia cafeeira vê inviabilizada sua 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 grande.<sup>8</sup> 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 20, 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 alimentos.<sup>9</sup> 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 20.

---

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

8 Ver a respeito, Cano (1977: 74-7 e 81-3, especialmente a Tabela 7).

9 Para o tema, ver Cardoso de Mello (1975, cap. 2); Cano (1977: 42-86 e cap. 2).

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 cafeeira –, 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.”<sup>10</sup>

Cabe lembrar que o suporte financeiro do café – salvo suas grandes crises de superprodução – foram o capital mercantil nacional e seus lucros subsequentes, onde despontava a figura do comissário de café, cuja função excedia em 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 então – pelo menos os da região cafeeira –, ou seja, os depósitos bancários convertidos em empréstimos, era em sua maior parte emanada dos negócios da cafeeira: 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 empréstimos.<sup>11</sup> 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”, isso é parcialmente correto, se nos limitarmos à região cafeeira do Vale do Paraíba (fluminense ou paulista) e à de MG, onde a cafeeira não conseguiu introduzir relações capitalistas avançadas, mantendo-se em atrasadas

---

10 Cf. Oliveira, F. (1977: 54-5). Os grifos são meus, salvo o da palavra *quando*, grifada pelo autor.

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

relações de produção. Isso 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 SP, 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 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 industrial.<sup>12</sup>

O tema deste Capítulo será desenvolvido em três seções. Na primeira, rediscuto alguns pontos da controvérsia sobre a crise de 1929 e seus mecanismos de recuperação. A segunda abrange a industrialização restringida (1930/55) e nele examino o processo de integração do mercado nacional e da constituição da periferia nacional, em sua primeira etapa, em que o capital industrial a partir de SP exercerá uma dominância sobre o mercado nacional de mercadorias. Na seção final, que compreende a industrialização pesada (pós-1955), discutirei aquele processo, inclusive a profunda alteração que se daria, com a crise de 1963/67, 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 SP.

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

---

<sup>12</sup> Sobre o assunto, ver Taunay (1943); Costa, E. (1966); Dean (1971); Cardoso de Mello (1975); Cano (1977). Sobre a questão específica da industrialização e os “choques externos”, ver a seção 2 deste Capítulo.

### *5.1 A controvérsia sobre a crise de 1929 e sua recuperação*

Rememoremos o desencadeamento da crise cafeeira e seus mecanismos de recuperação.<sup>13</sup> 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 SP.

Como salientou Delfim Netto (1966: 128), “os repetidos bons êxitos das valorizações haviam convencido mesmo os seus oponentes da quase impossibilidade de repetição de uma grande safra em curto prazo”. Quer dizer: a natureza do ciclo cafeeiro fazia com que, a cada grande safra, que gerava acúmulo de estoques não-exportáveis, 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 equívaleu 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.

---

<sup>13</sup> 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 & 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).

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. Dados 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 SP 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” (Delfim Netto, 1966: 139).

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 20: 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 resultasse em nova acumulação no próprio compartimento produtor cafeeiro. Essa acumulação – dado que o novo plantio passa a produzir após quatro ou cinco 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 1959/60.<sup>14</sup>

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 Furtado, 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 30, os antigos esquemas de valorização não mais teriam condições de vingar. Ou seja, o controle da oferta não mais podia ser feito *através da 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 safras.<sup>15</sup> Isso, a menos que se destruísse rapidamente parte apreciável da

---

14 Na metade da década de 20 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 as de 1929/30, 1931/32 e 1933/34 atingiram, respectivamente, 28,2 milhões, 28,3 e 29,6. Durante a década de 20 e na maior parte da de 30 as exportações médias anuais situaram-se em torno de 14 milhões de sacas.

15 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,

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.

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	131,05	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 (1930/40: 1378).

No âmbito regional, lembro que a escalada cafeeira não se deu exclusivamente em SP. Os demais estados cafeeiros, que na segunda metade da década de 10 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 nove a 10 milhões de sacas. Assim, diante da política de valorização do café conduzida pelo estado de SP, 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 SP, para cerca de 15 milhões na década de 30 e para cerca de 7,5 milhões no restante do país.<sup>16</sup> Assim, tanto SP quanto os demais estados cafeeiros participaram, em proporções praticamente constantes – salvo no quinquênio 1916/20 –, daquela superacumulação. Destaque-se entre aqueles estados MG e ES como os maiores produtores depois de SP. Entretanto, como se verá mais adiante, isso não significaria que suas economias teriam destino semelhante ao da paulista, em função da

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: 16).

16 Dados obtidos de Fraga (1963: 16).

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, suas escalas de operação bem como suas relações sociais de produção apresentavam acentuados graus de diferenciação. Em SP despontavam as mais avançadas relações capitalistas de produção; nos demais estados cafeeiros predominavam ou relações pré-capitalistas ou relações capitalistas de “curto fôlego”.<sup>17</sup>

Retornemos ao exame da crise e de sua recuperação. Como vimos, não mais bastavam 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” (Furtado, 1961: 216). 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 que, além de ortodoxa, contém 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 cinco e de 10 (depois alterado para 15) *shillings* recolhidos pelos exportadores ao

---

17 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 MG, por sinal o mais significativo, foi objeto de duas teses da UNICAMP: a de Lima (1977) e a de Costa, F.N. (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 RJ) extraindo parcela substancial de seu virtual excedente.

governo, por saca exportada, os principais recursos que financiaram cerca de 2/3 da operação (Peláez, 1968: 24-7). Por outro lado, isso 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 (Peláez, 1968: 27-36).

Por último, atribuindo a Furtado afirmações específicas que este dificilmente faria, tenta negar um suposto argumento de Furtado, que apontaria transferências de recursos do café para outros setores, mostrando que as indústrias de “ferro, aço e cimento”, que então se instalam, foram provenientes de capitais nacionais e estrangeiros não originários do café.<sup>18</sup>

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 estrangeiro (Fishlow, 1972: 28-9).

Entretanto, seria Silber, 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 (1931/32). Se adicionarmos aos dados de Peláez os referentes à safra de 1933/34 (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” (Silber, 1977: 204). Sua crítica segue mostrando o absurdo de Peláez ao afirmar que a política monetária e fiscal durante a década de 30 teria se pautado por princípios ortodoxos, quando, na verdade, uma “expansão monetária superior a 100% durante a década

---

<sup>18</sup> As argumentações de Peláez encontram-se às páginas 19 e 36 do seu citado texto.

de 30 não poderia nunca ser enquadrada como 'ortodoxa'... da mesma forma que os déficits frequentes do governo não podem ser interpretados como ocorrências exógenas, nem como 'ortodoxia'" (Silber, 1977: 205).

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" (Silber, 1977: 206).

Embora a crítica de Silber tenha sido abrangente, pretendo ainda discutir três aspectos do problema: o déficit público, a transferência de recursos do café para a indústria e o saldo da balança comercial como "fator externo de recuperação da economia".

Peláez (1968: 28-31) 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 os dos estados e municípios são deficitários, insiste que a política econômica era ortodoxa...

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 1929/34. 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.

Acrescenta-se que a arrecadação da receita federal de 1930 a 1932 situou-se cerca de 27% abaixo do nível verificado em 1928.<sup>19</sup>

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 do 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 políticos de então, *usam fala ortodoxa*, em que pesem suas práticas poderem ter sido outras...<sup>20</sup>

Quanto ao meio circulante – saldo do papel-moeda em circulação –, efetivamente reduzido pelo governo anterior à revolução de outubro de 1930, no período 1931/33 já se encontrava cerca de 10% acima do nível de 1930; em 1935 superava os níveis vigentes em 1928/29. 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 1940.<sup>21</sup> Portanto, confrontada a série do nível geral de preços com a do saldo do papel-moeda em circulação, e tomado o período de 1928/34, 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.

---

19 Cf. Peláez (1968: 21-7). Obtive os dados anteriores, que o autor não cita, na própria fonte por ele possivelmente usada: Baer (1966: 298-9).

20 As referências que Peláez faz daquelas autoridades encontram-se às páginas 28 a 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: 142-66), onde faz minuciosa análise da política de sustentação da economia cafeeira.

21 Para o meio circulante: Anuário Estatístico do Brasil (1939/40: 1353); o deflator utilizado é o construído por Haddad (1974: 191), *general deflator*.

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 desinvestidos. Boa parte desses capitais, não há dúvida, a própria agricultura de exportação se encarregou de absorvê-los em outros setores, *particularmente o do algodão*” (Grifos meus).

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 desinvestiam no setor de exportação.” (Furtado, 1961: 220-1).

Furtado aponta para o fato de que, quando baixou inexoravelmente a rentabilidade cafeeira, não havia por que 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, é 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”.<sup>22</sup>

<sup>22</sup> As afirmações de Peláez encontram-se em seu citado trabalho às páginas 18 a 20 e 36 a 40. As citações a Furtado, que faz às páginas 18 e 19, se referem à edição americana (*The economic growth...* editada pela Universidade 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.

É bom lembrar que Furtado, no capítulo 32 da *Formação...*, lembra claramente a capacidade ociosa preexistente na indústria, assim como a importação de máquinas usadas para alguns setores. 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 1929.<sup>23</sup>

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 1929.<sup>24</sup>

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.

---

<sup>23</sup> Ver, a propósito, Cano (1977, cap. 2).

<sup>24</sup> As afirmações de Peláez encontram-se às páginas 32-6 de seu citado trabalho.

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 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 desempenho.<sup>25</sup> 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 1928.<sup>26</sup>

Tabela 17  
Comércio Exterior do Brasil: 1927-35

	em milhões de contos de réis					em milhões de £		
	X	$\Delta_X$	M	$\Delta_M$	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

X = exportações; M = importações

Fonte: IBGE. Anuário Estatístico do Brasil (1939/40: 1359).

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

<sup>25</sup> Cifras calculadas a partir de Malan et al. (1977: 207).

<sup>26</sup> Cifras calculadas a partir de Haddad (1974: 152).

incertezas e a falta de medidas mais efetivas continuaram a jogar papel importante sobre a crise.<sup>27</sup>

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 1927/29, 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 “impotente” para impedir que o produto real aumentasse entre esses dois anos... Note-se ainda que o saldo da balança comercial diminuiu, entre 1931 e 1932, enquanto o produto real aumenta.<sup>28</sup>

Entretanto, a crítica fundamental que se deve fazer a Peláez é que esse autor 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. Esse 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:  $P = C+I+G+(X-M)$ .

---

27 Para a destruição de café: Delfim Netto (1966: 139). Para a política cambial: Malan et al. (1977: 114-8).

28 As estimativas do Produto Nacional para o período 1928/39 encontram-se no citado texto de Malan et al. (1977: 207); as do Produto Industrial, no de Haddad (1974: 152). O índice do Produto Real da Economia Brasileira, entre 1930 e 1931, diminuiu 3,3% e, entre 1931 e 1932, aumentou 4,3%.

Esse equívoco teórico também tem ocorrido, a meu juízo, devido a interpretações errôneas sobre Kalecki, quando esse 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 as 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.”<sup>29</sup> 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) 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 isso implique necessariamente 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 matérias-primas e bens de capital – mormente numa

---

<sup>29</sup> As citações encontram-se à página 57 do livro organizado e traduzido por Miglioli (1980). Os grifos são meus. Ver também: a edição em espanhol (Kalecki, 1956: 53) e o livro de Miglioli (1981: 268-70). Também em seus estudos sobre a *Teoria dos ciclos...*, Kalecki já advertira a questão do significado da balança comercial; ver, no capítulo 2, especialmente à página 44, Kalecki (1970).

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 1928/29; as de matérias-primas chegaram a 64%; as de combustíveis a 68% e as de bens de consumo a 31%.<sup>30</sup>

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 compartimentos produtores de bens de produção.<sup>31</sup> Isso 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.<sup>32</sup>

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 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

---

30 Cifras calculadas a partir dos dados de Villela & Suzigan (1973: 442).

31 Ver o clássico texto de Maria da Conceição Tavares (1972).

32 Suas referências a essas questões encontram-se às páginas 33 e 34 de seu citado texto.

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, pôde-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 1920, 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 1929.<sup>33</sup>

## *5.2 O movimento durante a industrialização “restringida” (1930/55)*

No período 1929/33 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.

Vejam os alguns dos significados maiores dessa “saída para dentro”. As observações que faço, nesse sentido, não têm em vista repór análises que outros autores fizeram sobre a questão, mas tão-somente

---

<sup>33</sup> Cifras a partir dos dados de Haddad (1974: 152).

refletir sobre algumas repercussões desse processo sobre a questão regional.<sup>34</sup>

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 50.

Em que pesem 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. Isso 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.<sup>35</sup>

Dito de outra forma: (a) a contração da capacidade para importar reduziu as importações de bens de consumo; (b) isso, 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.

---

<sup>34</sup> 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 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 páginas 114 a 141, aprofunda as reflexões sobre as mudanças que iriam processar-se no caráter do Estado e na composição das classes.

<sup>35</sup> 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.<sup>36</sup> 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 a parte da demanda derivada de sua própria expansão, mas, e principalmente, àquela surgida da recuperação e da expansão da agricultura e dos outros setores urbanos.

Essa indústria não pôde 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 importar 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

---

<sup>36</sup> Entre os autores que cometeram esse equívoco estão: Dean (1971: 21, 94-95 e 117) e Peláez (1968: 15-6).

preços internos menos contidos, da ausência de bloqueios para a 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 construíram poderosos estímulos para a expansão da oferta agrícola para o mercado interno.

Recapitemos as precondições 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 1905/13 e 1920/25, quando o investimento industrial sobrepassou em muito a demanda então específica da indústria nacional. O setor cafeeiro superacumulou capacidade produtiva, principalmente na segunda metade da década de 20; o de transporte 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 30 e de 40. 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 devem 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 passo importante dessa caminhada: solucionariam parcialmente o problema da capacidade ociosa, mas não teriam condições, por si sós, de fazer prosseguir a marcha. Para isso era necessária profunda reestruturação do Estado – naturalmente guardando certo equilíbrio entre as principais frações da classe dominante – com o que a política econômica pudesse perseguir o desenvolvimento desse capitalismo.<sup>37</sup> Não é difícil perceber as

---

37 Ver, sobre o tema, o citado texto de Aureliano da Silva.

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.

No plano econômico, o quadro não era distinto. Salvo as pequenas “linhas” de integração preexistentes 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 demais setores.<sup>38</sup> 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 atendimento.<sup>39</sup>

Integrar o mercado nacional, eis a questão.<sup>40</sup> Essa era, na verdade, nossa única opção para crescer e não estagnar.

---

38 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 30, e, no decorrer do tempo – principalmente após 1937 –, nota-se um conjunto bastante numeroso de decisões que, direta ou indiretamente, atuam sobre a industrialização.

39 Uma boa fonte de referência para o estudo dessas instituições é o trabalho de Baer (1966, cap. 4) e o trabalho de Baer, Kerstenetzky & Villela (1973). Para a análise do papel do Estado entre 1930/45, ver Diniz (1978). Ver ainda Cano & Cintra (1975).

40 Entre os estudiosos da economia brasileira parece ter sido Normano (1939: 274-80) 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: 31-5), em trabalho de 1939, afluou 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.

### 5.2.1 *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.<sup>41</sup>

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, seria necessário aumentar o grau de interdependência regional através de um significativo aumento da complementaridade econômica inter-regional.<sup>42</sup>

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 20 provocou crescente e vigorosa competição capitalista inter-regional.<sup>43</sup> Já antes de 1930 SP dera mostras de que seria o ganhador dessa competição: em 1929 concentrava 37,5% da indústria nacional, além de pouco mais de ¼ da agricultura.

---

41 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; 1971); Oliveira & Reichstul (1973); Goodman & 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 al. (1978) e a primeira versão resumida deste trabalho (Cano, 1978). Espero não ter cometido injustiça com eventuais omissões de outros autores e obras.

42 A questão da complementaridade industrial regional foi inicialmente tratada por Singer (1968) e Castro (1971).

43 Sobre a competição inter-regional e a concentração a nível de empresas antes de 1930, ver Cano (1977: 176-84 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 ali 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 SP 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 SP 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 SP; 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 20 já lhe causara forte abalo; a “crise de 1929” e sua recuperação demoliram-na 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 competição.*<sup>44</sup>

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.

---

<sup>44</sup> Creio que, ainda que em menor escala, também a indústria sediada nos antigos estados do RJ e da GB ganhou importantes frações do mercado periférico nacional.

É interessante reproduzir alguns dos considerandos das leis que tentam eliminar essa tributação já durante o Governo Provisório: o do Decreto 21.418 de 17 de maio de 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...”<sup>45</sup>

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 30. 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 (SP-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 mil quilômetros, pouco acima dos 28,1 existentes em 1919. Em 1939 atingia 34,2; em 1949 chegava a 36 e a 36,6 no início da década de 60. 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 40, a expansão rodoviária já se faria sentir: a rede de estradas de rodagem aumentara 72% entre 1937 e 1949; o número de veículos rodoviários para carga aumentara sete vezes e, em 1951, esse transporte abarcava 40% do total de mercadorias transportadas (Barat, 1978: 16).

---

45 A matéria foi tratada pelos seguintes instrumentos legais: Decreto 1.185 de 11 de junho de 1904; Decreto 19.995 de 14 de maio de 1931; Decreto 21.418 de 17 de maio de 1932; Decreto-Lei 142 de 29 de dezembro de 1937; Decreto-Lei 379 de 18 de abril de 1938; Decreto-Lei 915 de primeiro de dezembro de 1938; Decreto-Lei 1.061 de 20 de janeiro de 1939.

Tabela 18  
Indicadores da evolução de cargas transportadas no Brasil (a)

	Ferrovias Animais (milhões de cabeça/km)	Mercadorias (milhões t/km)	Cabotagem (milhões t)	Rede rodoviária Estadual e Municipal (1000 km)	Veículos rodoviários de carga (1000 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
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

(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 56 e 411 respectivamente; (h) o dado é de 1964.

Fonte: IBGE. Anuário Estatístico do Brasil (vários anos).

Durante as décadas de 30 e de 40 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.<sup>46</sup> A integração maior da rede rodoviária dar-se-ia a partir da década de 50, 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-Brasília (Barat, 1978: 261). 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 60 já perfazia cerca de  $\frac{3}{4}$  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.

46 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: 107-10). A nova rodovia São Paulo-Rio "fez baixar à metade a tarifa dos transportes rodoviários entre o RJ e SP". Cf. São Paulo (1959: 40, nota de rodapé).

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. Isso afetou positivamente a renda e o emprego em SP – 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 20 apresentando sofrível dinâmica de crescimento em face da debilidade de suas principais exportações para o exterior: a integração abria-lhes importante 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*.<sup>47</sup>

O capital industrial sediado basicamente em SP, sendo o elemento dominante no novo padrão de acumulação, também seria dominante na propagação desses efeitos. É claro que essa dominação de geração e a 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 da instalação dos pólos petroquímicos na Bahia e no Rio Grande do Sul, pelo governo federal, é um típico exemplo de decisão macropolítica que pode, até certo ponto, atenuar ou até mesmo inverter alguns efeitos.

---

47 Tais efeitos só aparentemente poderiam ser tomados como próximos aos efeitos “propulsores” e “regressivos”, apresentados por Myrdal (1968: 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 & Paz (1970), especialmente às páginas 32 e 34.

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 lã, juta, carvão, babaçu, coco, borracha; em estado 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 60, fibras 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 isso não ocorrer ou não for possível sua aplicação, podem-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 preexistência 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 atendendo a 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 SP 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 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 (1930/50) 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 (1951/62) 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. Isso ocorreu principalmente a partir do início da década de 60, 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 na seção seguinte.

A carência de meios de transporte que integrassem as regiões constituía natural barreira à competição inter-regional.<sup>48</sup> Essas maiores distâncias – principalmente para localidades mais interiorizadas – e os maiores custos de transporte, permitiram a instalação e o funcionamento de grande número de indústrias servindo a 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”.<sup>49</sup>

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, pôde-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,

---

48 Sobre o assunto, ver Cano (1977, cap. 3).

49 Para essas exportações e o crescimento industrial no período, ver Malan et al. (1977: 298-99).

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 7 de março de 1931 que vigoraria até março de 1937. As estatísticas disponíveis não deixam margem a dúvida: os níveis de 1927/28, 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 seriam superados em 1937 e 1943/44, nestes últimos, seguramente em face das pesadas importações para a montagem da Siderúrgica de Volta Redonda.<sup>50</sup>

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 30 e de 40, abalada somente a partir do início da década de 50, 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 seria feito um parcial reequipamento, notadamente em SP. 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.<sup>51</sup>

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 aviação 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 RJ continuava a sofrer os percalços de uma débil agricultura e de uma decadente cafeicultura; a GB 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; MG parece ter sido a região

---

50 Para a legislação e outras medidas ver Cano & Cintra (1975: 92-3). Para a série das importações ver Villela & Suzigan (1973: 442).

51 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.

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 30, apenas iniciava sua colonização e só teria maior destaque a partir da década de 50.

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. Isso não só limitara as margens de lucro de sua indústria e de sua agricultura – se confrontadas com as condições vigentes em SP – como impusera estreitos limites à acumulação de capital industrial, dificultando a diversificação horizontal e a intensificação vertical e parece ter causado um freio à renovação e ao reequipamento de sua indústria. Dessa forma, competir com a indústria paulista tornar-se-ia cada vez mais difícil.<sup>52</sup>

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. Afirmarões como as de Francisco de Oliveira de que, em face disso “os diferenciais da taxa de lucros começam a drenar o capital que ainda se formava no Nordeste” necessitam ser mais discutidas (Oliveira, F., 1977: 37). Pelas razões que acima apresentei, esse “dreno” não apresenta evidências de ter sido canalizado para aplicações produtivas em SP e no Rio: no período anterior ao pós-guerra, os investimentos industriais foram severamente contidos;

---

52 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 60 e 70 a imprensa regional registrou o encerramento de inúmeras empresas nordestinas, com destaque para as têxteis.

no imediato pós-guerra e na década de 50 os industriais de SP 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 SP – 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 histórias que sempre ouvi sobre supostas aplicações imobiliárias de nordestinos (e, claro, também de mineiros, nortistas, gaúchos e outros) no RJ – principalmente em sua orla marítima – parecem mais verossímeis do que as supostas aplicações em SP.

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” (Oliveira, F., 1977: 55).

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 SP, com fios cardados de algodão.

Conhecemos algumas dificuldades para exportar para o exterior e, muito embora o Brasil (notadamente SP) viesse a exportar, a partir da década de 60, quantidade apreciável de produtos têxteis de algodão, seria reduzida a quantidade de fios e tecidos finos exportados. Por outro lado, são os fortes subsídios dados que em grande medida explicam essas exportações. Para que o Nordeste pudesse competir com os industriais de SP, em qualquer parte do mercado nacional, deveria tornar-se competitivo. Mas isso 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.<sup>53</sup>

Mais adiante, discutindo a integração, Francisco de Oliveira diz:

“No momento, pois, em que a expansão do sistema capitalista no Brasil tem seu lócus 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 é a forma do movimento de centralização (...) em verdade, rigorosamente, não se está em presença de *nenhuma estagnação das ‘economias regionais’ (...)*” (Oliveira, F., 1977: 65-6 – Grifos meus).

---

53 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, F. (1977: 55).

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 ‘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 lócus 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...”<sup>54</sup>

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 é 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 SP 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

---

<sup>54</sup> Cf. Oliveira, F. (1977: 66-7). O autor está usando a expressão “Nordestes” no sentido de compreender as “regiões” do Nordeste “têxtil-açucareiro” e do Nordeste “algodoeiro-pecuário”.

periferia, por força da competição com suas congêneres paulistas, isso só aconteceria ao final da década de 40, mas a concentração de SP 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 fenômeno 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 pelas indústrias do vestuário e do calçado, tipicamente pequenas 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 20 e de 30, estabelecendo e garantindo sua futura reserva de mercado (Cano, 1977: cap. 3).

A questão da centralização de capitais é mais complexa. Essa apropriação em poucas mãos – no caso, de capitalistas principalmente sediados em SP –, *de capitais já formados*, tem, na concorrência e no crédito, suas “principais alavancas” (Marx, 1973, v. 1, cap. 23: 529-32). O crédito, até meados da década de 40, 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.

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 SP –, parece ter ocorrido, até o início da década de 50, 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 obsoletismo quanto da “transferência” intra-regional de ativos foi o da indústria açucareira – principalmente de velhas usinas sediadas no antigo estado do RJ. 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, isso só foi possível a partir de 1971 e somente foram permitidas 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 permitiu 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.<sup>55</sup>

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 1, 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. Isso teria as seguintes conseqüências: o excedente captado comercialmente seria apropriado pelo capital sediado no exterior e não mais pelo de SP, 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 abdicar de uma possível industrialização regional.

Tomado o agregado “Brasil exclusive SP”, essa “região”, ao final da década de 60, apresentava um fluxo de comércio exterior (para o resto do mundo e para SP), 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 SP. 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”.

---

55 Sobre a questão do açúcar ver Gnaccarini (1972: 100-1); Szmrecsányi (1979: 295-300).

O grande saldo deficitário do comércio inter-regional que o resto do Brasil tem com SP tem sido coberto, fundamentalmente, por três fontes de recursos:

- uma pequena parte, com o superávit de seu comércio com o exterior;
- outra, maior do que a primeira, com fundos públicos federais específicos (por exemplo, via emissão, dívida pública, fundos federais para o desenvolvimento regional, etc.);
- uma terceira, via transferência federal, inter-regional, correspondente à diferença entre o que o Governo Federal arrecada em SP e o que aplica nesse estado;
- por último, via transferências privadas inter-regionais.<sup>56</sup>

A questão do confisco cambial referente ao período 1947/52 foi objeto de reexame por Malan et al. (1977: 164-77). 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 inconvertíveis e o sistema de licenciamento das exportações tinha em vista desestimular parte delas, dado o grande acúmulo de saldos comerciais em moedas inconvertíveis; no caso do café,

---

<sup>56</sup> Embora as fontes oficiais não especifiquem com precisão e clareza o efetivo gasto federal por unidade federada é possível fazer estimativa, ainda que grosseira, dessa parcela. Tomando o ano de 1968, o total de rendas governamentais arrecadadas no estado de SP 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 SP referentes aos Fundos de Participação dos Estados e dos Municípios, que estimo em cerca de 300 milhões, e pelo menos outro tanto a título de despesas federais em SP, esse 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 SP (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-ia adicionar outro tanto, a título de “recursos próprios” para completar aquela aplicação. A soma dessa diferença previdenciária com as aplicações incentivadas totalizara 1.094 milhões. Considerando-se que o saldo da balança comercial da “região Brasil exclusive SP” 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 SP. Fontes utilizadas: Anuário Estatístico do Brasil; Anuário Econômico-Financeiro; Araújo, Horta e Considera (1973). A estimativa que fiz para a despesa federal em SP 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.

o confisco teria que ser praticado de qualquer forma, dadas a alta do preço externo entre 1949 e 1954 e a constante ameaça de nova crise de 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, em face da 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 1947/52.

Ainda, é necessário insistir que, tomado todo o período 1947/52, o déficit da balança comercial de SP 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 – dado 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 1947/52, esse saldo, em média, foi negativo e equivalente a 15,2% (10,4% para o período 1947/53) das exportações dessa “região” ou, ainda, quatro vezes maior do que o déficit verificado em SP. 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 SP.<sup>57</sup>

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;

---

57 Cálculos feitos em cruzeiros, por não dispor dos dados regionais em moeda estrangeira.

sucessivamente, até setembro de 1958, outras medidas foram baixadas, diminuindo 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 mamona.<sup>58</sup>

Em todo esse período, o café foi o produto mais penalizado, o que significa que se o confisco lesou a agricultura, a de SP 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 parece 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, é preciso dividir a questão em dois planos. Primeiro o da concentração em termos 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 ia sendo 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 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 a escala nacional – haverá concentração, com ou sem queda de barreiras.

---

58 Para o exame da incidência dessa política cambial sobre os produtos agrícolas de exportação, ver Paiva & Dias (1960: 14-23).

Se a concentração aludida se referir ao problema espacial, a questão é um pouco distinta. Primeiro, se novamente se tratar de 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, isso 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 em termos 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 MG, Amazônia ou Mato Grosso poderiam ser chamados de “economias 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 pelo 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 SP, 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 nesta seção, áreas vazias (ou relativamente vazias) e próximas a SP 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 MT, GO, MG e PR. Não apenas por serem “vazias” mas porque tiveram condições de assimilar o impacto capitalista emanado a partir de SP. 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. MG, SC, RJ e GB receberam impactos positivos via complementaridade industrial num sentido amplo, isto é, não apenas pela oferta de bens de produção mas também de consumo. SC e RS tiveram efeitos positivos de complementaridade à oferta agrícola de SP. 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 SP, passaria a ser seriamente abalada a partir das décadas de 30 e de 40 quando este estado supera aquela região na produção desses bens.<sup>59</sup> A Amazônia somente passaria a integrar-se a partir da década de 30 e principalmente da de 40 quando, respectivamente, a borracha e a juta amazônicas passam a ter em SP seu principal mercado. No caso do NE, entretanto, os efeitos de destruição somente se fariam notar mais tarde e, é necessário insistir, ali (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 esta seção 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.

---

<sup>59</sup> Certamente devido à mudança da estrutura dos preços relativos do café, do açúcar e do algodão, beneficiando os dois últimos. Cf. Cano (1977: 65-9).

### 5.2.2 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 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 SP e o resto do Brasil (B-SP), eliminando-se as transações intra-regionais.<sup>60</sup>

Entretanto, a não computação das exportações intra-regionais da região “Brasil exclusive SP” 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 SP). Com efeito, entre a década de 30 e os primeiros anos pós-Segunda Guerra Mundial, a proporção das exportações intra-regionais da região B-SP 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 60 já havia baixado para menos de 60%. Dito de outra forma, o mercado de SP passou a ser muito mais dinâmico (passa de 20% para 40%) para o resto do país do que o mercado intra-regional do agregado B-SP.<sup>61</sup> É necessário chamar a atenção para o fato de que não estou incluindo nestas considerações, nem o desempenho do mercado interno de SP em face de sua própria produção e tampouco o do mercado

---

60 Procedi da seguinte forma: a) computei as exportações de SP para o resto do país; b) computei o que SP importou de cada estado ou território do país, e a esse agregado dei o sentido de “exportações do resto do Brasil para SP”. Em alguns anos não se conta com dados das importações oriundas de todos os estados para SP, 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 encontra-se em meu trabalho anterior (Cano, 1977, tab. 34 e 35). As exportações por vias internas do resto do Brasil para SP equivaliam, ao final da década de 60, a cerca de 2/3 das intra-regionais da região “Brasil exclusive SP”. 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.

61 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).

interno de cada um dos demais estados ou territórios em face de seus respectivos níveis de produção. Isso 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 multirregional. Tenho consciência da importância desta lacuna, mas ainda que fosse possível preenchê-la, isso demandaria complexa investigação adicional que extravasaria os limites deste trabalho.

Tabela 19  
Comércio exterior e inter-regional: índice de crescimento real (1928/68)  
(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	1467	---	429	266
1968	266	542	2352	1268	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	263	184
1961	147	349	1147	---	413	255
1968	226	461	1911	1072	521	320

- (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 recomendado seu uso, e utilizo-me da série em cruzeiros constantes. Ver nota (c).  
 (c) A enorme desvalorização cambial (Cr\$/US\$: de 8,5 para 19,2) entre 1928 e 1939 diante da 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: 191), de 1947 a 1968: FGV.  
 Fonte: (dados em cruzeiros). Ver Cano (1977, tab. 34 e 35); 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). Malan et al. (1977: 128-45) para 1928/50, demais anos: Anuário Estatístico do Brasil.

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 30 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 as regiões. A retomada do comércio internacional, particularmente a elevação dos preços internacionais do café, permitiu aumento (em dólar corrente) de 167% para as exportações paulistas e de 206% para as do resto do país, entre 1928 e 1950. Esse desempenho, grosso modo, manteve-se 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 SP (mais 240% em 1955, em comparação às de 1928) do que as da periferia nacional, refletindo implicitamente o esforço de industrialização (crescentemente concentrada em SP) 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: SP 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 SP. Isso 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 SP para a periferia perfazem 37,3% do total exportado por SP em 1928; saltam para 43,3% em 1939 e atingem 51,6% em 1950; as da periferia para SP, relacionadas ao total exportado pelo agregado B-SP passam, naqueles mesmos anos, de 34,7% para 35% 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 50, 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 SP um pouco mais do que as de SP para o resto do país –, essa expansão é menor do que a verificada no período imediatamente anterior. Isso se deve ao fato de que o aprofundamento qualitativo da industrialização concentrada em SP, 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 na seção 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.<sup>62</sup> Não se dispõe de estatísticas oficiais da renda interna regional para que se possa avaliar essa mudança desde 1928. Para 1939 já se conta com esses dados: para SP o coeficiente de exportações

---

<sup>62</sup> 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 um 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 48.

em 1939 seria de 23,9%, baixando para 15% 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 60.

Os coeficientes de exportações para o mercado interno apresentariam comportamentos distintos, de acordo, aliás, com a diferença das dinâmicas de crescimento de SP 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 SP, 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 em face de 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% em 1955 e o do resto do Brasil, de 10,6% para 7% 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, baixa para 12%; o das importações do resto do Brasil, provenientes de SP, mantém-se pouco acima de 8% entre 1939 e 1950, baixando para 6,8% em 1955.

Em que pese o extraordinário crescimento das exportações inter-regionais que se verifica para as duas regiões – que triplicam, as de SP, 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 SP) 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 SP 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 SP, 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 14%. A expansão, na periferia, de indústrias menos complexas do que as que se implantam em SP pode explicar a redução relativa de suas importações do exterior, ao passo que o aumento relativo de suas importações provenientes de SP constitui comprovação da crescente dominância que a indústria dessa 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%, enquanto a do crescimento da população total foi de 2,1%.<sup>63</sup>

---

<sup>63</sup> A fonte, até 1947, é o índice construído por Haddad (1974) e, após essa data, encadeado com o da FGV. Para a população, Anuário Estatístico do Brasil.

As séries da renda interna agrícola (a preços correntes) de cada um dos estados só são disponíveis a partir do ano de 1939. A fonte mais completa e próxima a esse ano é o Censo de 1920. 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 SC (de 1,9% para 3,7%), do PR (3,5% para 4,9%) e da região CO (de 2,8% para 4,5%) e as sensíveis diminuições sofridas por MG (de 21% para 15,2%) e pelo antigo estado do RJ (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 MG e RJ, 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 87,6% e a de MG e a do RJ teriam crescido 35,7% e 45%, respectivamente, bem acima portanto, do aumento verificado em suas populações, que foi de 14,9% para MG e de 18,5% para o RJ.<sup>64</sup>

De 1939 a 1955 as transformações da agricultura paulista e a notável elevação dos preços do café entre 1949/55 aumentariam a participação relativa de SP de 24,7% para 28,6%. A expansão da fronteira agrícola de SC, PR e CO 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 PR que, sozinho, já respondia por 10,6%. Essa expansão comprova os efeitos positivos gerados pela integração do mercado nacional, especialmente das áreas mais próximas a SP.

---

64 Os dados do produto real da agricultura do Brasil são provenientes do índice estimado por Haddad (1974); os de MG e do RJ 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.

A região Norte apresentaria o pior desempenho: sua participação cairia de 3,3% para apenas 1,6% e possivelmente sua renda agrícola teria diminuído 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 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 – SP, principalmente – mais que compensou aquela redução, proporcionando um aumento de cerca de 80% em sua produção física. A castanha-do-pará, segundo produto mais importante da Amazônia na época, apresentava crescimento físico nulo na produção e nas exportações e uma redução de 20% em seus preços ao produtor. Dado que ambos os produtos perfaziam 44% da produção agrícola da região, não é difícil estimar esse comportamento depressivo, muito embora o cálculo dessa queda de preços seja produto da relação entre a evolução nominal desses preços e a do deflator implícito da renda agrícola do Brasil, que usei para deflacionar as rendas agrícolas de cada região, e esse 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 mercado paulista, comprador de pelo menos 2/3 da produção de borracha e de fibras duras da Amazônia.<sup>65</sup>

---

<sup>65</sup> 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 SP. Isso contradiz Oliveira & Reichstul (1973: 140-1), 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”.

Excetuado o antigo estado da GB, de reduzida produção agrária e que teria sua renda agrícola aumentada em apenas 5% entre aqueles anos, a região de menor crescimento foi o NE, cuja renda interna agrícola teria aumentado apenas 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 1/5 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 4% e a de cana, 85%. Os preços – sempre relacionados ao deflator implícito do produto agrícola – de quase todos esses produtos, entretanto, caíam: os preços ao produtor do algodão, 10%; os da cana 32% e os de exportação de açúcar 13%; os de cera de carnaúba reduziam-se a pouco mais de 1/3 do que eram em 1939 e os do babaçu diminuía 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 outras coisas, resultaria em notável expansão do cultivo desses produtos, tornando-se mesmo auto-suficiente 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, NO, NE, RJ e GB apresentaram ritmos de crescimento agrícola inferiores aos de suas populações. Para as demais regiões, apenas o ES teve taxa inferior à da média nacional; o RS cresceu ao mesmo ritmo da média nacional; SP, SC

e CO cresceram bem acima da média nacional; o PR 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 mas, dadas as limitações deste trabalho, restrinjo-me em verificar o desempenho da produção física dos principais produtos. De início, através dos períodos censitários (1939/59), 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 país.<sup>66</sup> Em seguida examino o desempenho dos principais produtos, confrontando seus ritmos de crescimento ante os da população total e urbana nas principais regiões. Esta segunda abordagem é feita com ligeiras alterações metodológicas. Primeiro, uso médias quinquenais para atenuar a sazonalidade e a “acidentalidade” da agricultura. Segundo, os cortes temporais obedecem aos períodos da crise e da recuperação (média de 1928 a 1932) à Segunda Grande Guerra (média de 1941 a 1945); desse momento à maturação da industrialização pesada (média de 1959 a 1963) e, finalmente, dado o limite temporal de análise que fixei para esse trabalho, a média do quinquênio 1965/69.<sup>67</sup>

Este último período ainda não contemplaria as profundas transformações por que passaria a agricultura brasileira, tanto no que se

---

66 Esta hipótese foi sustentada por Oliveira & Reichstul (1973: 140-3), analisando as contas da renda regional para o período 1947/68. Para uma crítica a esse texto, sobre a “queda” da importância da agricultura, ver Szmrecsányi (1978: 12 e 55).

67 Ver, nas notas das Tabelas 50, 51 e 52, no Apêndice Estatístico, relação dos produtos utilizados nos cálculos e sua representatividade no cômputo da produção agrícola regional e nacional.

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 suas agriculturas. Dela fazem parte SP, GB, RJ, MG e ES.

A GB, 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% ao final do período da industrialização restringida. 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 RJ e de MG – e a de abate e industrialização da carne permanece, em certa medida, em seu território. Suas antigas e principais culturais 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 NE 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 culturais já de longa data não tinha maior expressão nem para seu próprio abastecimento, a diminuição ou estancamento de sua produção não tem o significado de uma transferência regional de produção primária.

O caso do RJ é mais complexo. Sua renda agrícola em 1939 equivalia a 27,1% de sua renda interna, baixando para 21% 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 GB – crescia, a capitalização de sua agricultura, ainda que modesta até o final da década de 50, 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 MG parte de sua atividade criatória de corte. Os pesos da renda agrícola de MG e do ES, no total da renda agrícola brasileira também caem, respectivamente, de 15,3% e 2,2% para 14% e 1,6%, entre 1939 e 1959. Entretanto, dificilmente se poderia 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 MG e 5,7% para o ES), 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% em 1959, e a notável expansão paranaense (6,7% para 12,9% entre esses mesmos anos) efetivamente poderiam dar a impressão de que o Sudeste, mais especificamente SP, estaria transferindo suas funções primárias para outras regiões.

Ainda que possa parecer superficial, o exame da posição relativa do estado de SP na produção nacional dos 18 principais produtos agrícolas, que representavam mais de  $\frac{3}{4}$  do valor da produção agrícola paulista na década de 50, 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, SP ainda era o primeiro produtor nacional dentre nove; o segundo, de três e o terceiro de 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 18 produtos com sua participação no total da população nacional – que em 1959 era de 18,3% –, SP 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, efetivo de bovinos e abate de suínos. Nos 12 produtos restantes, SP 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 MG, do ES e de SP. Para esta análise, uma amostra constituída pelos 10 principais produtos dessas agriculturas é suficiente, pois tais produtos, ao final da década de 60, representavam 85% do valor da produção agrícola em MG, 79% no ES e 77% em SP.

Examinemo-los, agrupando-os em três segmentos: o de alimentos simples (arroz, feijão, milho e mandioca), o de produtos exportáveis 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 de milho apresenta baixo nível de expansão em todo o país e a de feijão, embora cresça satisfatoriamente para o conjunto do Brasil, demonstra inequívoco comportamento depressivo nos estados da região Sudeste.

O arroz, no conjunto do Brasil, aumentou sua produção entre 1939 e 1959 em 176%. Na região Sudeste, os estados de MG, ES e SP apresentaram, respectivamente, os expressivos aumentos de 111%, 325% e 71%. Até mesmo o RJ 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 PR, do CO e do MA –, mas também ao aumento de utilização de terras dentro das fronteiras agrícolas preexistentes em vários estados ou, ainda, à maior utilização de irrigação em alguns deles. A produção cresceu,

no mesmo período, 22% no NE, e no PR aumentou 25 vezes. Portanto, não se trata, como poderia parecer, de transferência inter-regional de produção.

Tabela 20  
Agropecuária. Posição relativa do estado de São Paulo na produção dos principais produtos  
(posto de classificação em relação aos demais estados)

	1919	1939	1949	1959	1969
Algodão	1	1	1	1	1
Arroz	1	1	1	1	3
Banana	---	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<sup>o</sup> lugar.

A produção de mandioca, que para o conjunto do Brasil aumentou 133% no mesmo período, aumentou 46% no RJ, cresceu 81% em MG, expandiu-se extraordinariamente em 344% no ES e, em SP, 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 apenas 26% para o conjunto do Brasil, mas no NE e no PR cresceu 108% e 261%, respectivamente. No Sudeste seu desempenho foi medíocre: aumentou apenas 4% em MG e 5% em SP, tendo quedas de 24% no ES e de 66% no RJ. A de feijão, que para o conjunto do país aumentou 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 26% em MG, 22% no ES, caindo 8% em SP e sofrendo queda ainda mais acentuada no estado do RJ, 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, merece, no Sudeste, um pouco mais de reflexão, dado que essas culturas têm um caráter comum: em sua maioria, 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 SP – aí sim, a hipótese do repasse inter-regional para o Nordeste e para o Sul (entenda-se, basicamente para o PR) ganharia maior força. Contudo, isso não ocorreu.

Começemos 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 aumentou 70% entre 1939 e 1959 (com taxa ainda maior de urbanização) e, se bem que a população do Sudeste tenha crescido 65%, a de SP aumentou 78% e a do RJ/GB 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 triplicaram no conjunto do Brasil; no Sudeste, o rebanho de suínos aumentou mais de 150% e o efetivo de aves, 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 SP, o salário mínimo instituído em 1940 encontrava-se, em 1959, cerca de 54% maior, em termos reais, do que o custo de vida. Isso, associado à grande expansão industrial e urbana nas décadas de 40 e 50, certamente teria proporcionado alterações qualitativas e quantitativas nos padrões alimentares da população trabalhadora urbana.

Com efeito, o caso de SP 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 SP, 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 1937/38 (pesquisa Lowrie) aponta nessa direção: os gastos com alimentação, que pesavam 54% no total dos gastos dessas famílias em 1937/38, caem para 45% em 1958. No total das despesas com alimentação, o item “arroz, feijão, batata, farinhas e massas” passa de 44% 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%.<sup>68</sup>

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 SP e na GB, dado que o salário mínimo das regiões mais pobres – como o Nordeste, por exemplo – situava-se em nível absoluto cerca de 30% abaixo do de SP.

---

<sup>68</sup> Os dados básicos usados pela Prefeitura de São Paulo, para 1939, foram os resultados da pesquisa de Lowrie (1938), efetuada em 1936/37; o DIEESE, para 1958, procedeu a levantamento próprio. Os itens mencionados constituem agrupamentos que fiz para torná-los 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.

Vejam os 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. Isso 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 40, 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 50 e sua produção só atingiria novamente níveis altos a partir de 1958/59. 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 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 SP), 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, parceiros, posseiros ou arrendatários –, a produção de alimentos simples e a criação de animais de pequeno porte podem desenvolver-se a custos relativamente baixos. Os casos do PR e do MA 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 NE possibilitaram para essa 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 25 vezes, a de feijão 10 vezes, a de mandioca oito vezes e a de milho, 3,5 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 SP para 1962/63. Esses dados, sobre o custeio da produção paulista de determinados produtos, por hectare cultivado, mostram que, para a safra 1962/63, 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. Isso parece tornar ainda mais paradoxal a maior expansão da mandioca.<sup>69</sup>

Contudo, um dos itens que mais incidem 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 SP, no caso da mandioca, esse custeio deve ter alto componente de “custo imputado” e não efetivo, dada a grande ociosidade de que parte substancial do conjunto dos pequenos agricultores dispõe, em face de problemas de sazonalidade e subemprego do trabalho. Em suma, é provável que esse custo “maior” da produção de mandioca seja menor do que o da maioria dos outros produtos, dadas a extrema simplicidade de seu cultivo e, ainda, a 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 SP, a mandioca apresentaria a maior rentabilidade relativa, perdendo apenas, dentre 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.<sup>70</sup>

---

69 Esses dados sobre o custeio, que não incluem os gastos de capital, encontram-se na revista *Agricultura em São Paulo*, n. 7, p. 35, 1964, editada pela Secretaria da Agricultura. Nesse custeio não são computadas depreciações sobre imobilizado.

70 Os dados sobre o rendimento monetário por hectare foram obtidos no *Anuário Estatístico do Brasil*, dividindo-se o valor da produção de arroz em SP 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 SP. 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 SP, seria maior do que 1,00 e talvez o dobro da relação entre o rendimento do arroz de sequeiro e o da mandioca.

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 ou, a longo prazo, devido a mudanças estruturais, como a da intensificação capitalista da cana-de-açúcar em vários estados ou a da crescente capitalização do arroz no RS.

Da Tabela 21 podem-se fazer as seguintes observações: milho e feijão apresentam níveis inferiores em todas as regiões; é no NE 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 RS –, 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 MG, ES, RJ e SP. 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 50, 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, a do amendoim e de outras.

Assim, uma agricultura capitalizada como a de SP 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.

Tabela 21  
 Relação entre a renda bruta monetária de 1 ha cultivado com arroz ou cana  
 ou feijão ou milho de 1 ha cultivado com mandioca  
 (renda bruta de 1 ha de mandioca, em cada ano = 1,00)

	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

Renda Bruta Monetária: valor da produção por ha; área cultivada em 1939, 1949, 1959; área colhida em 1969  
 Fonte: IBGE, Anuário Estatístico do Brasil (vários anos)

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 30, entraria em forte contração das exportações a partir de 1945 e, daí até o início da década de 60, permaneceria com baixo nível de exportações, agravado pela queda dos preços internacionais. Daí porque sua produção diminuiu em SP – principal estado exportador do país – entre 1939 e 1959, quando seus níveis diminuíam 37%. Em MG, se bem que 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 25% no Nordeste e decuplicou no PR a despeito de suas diferenças de condições técnicas e econômicas. No PR, 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 50 em nova crise de superprodução, desta vez com o PR tomando a dianteira nacional. Nesse estado, tomando-se as médias bienais de 1938/39 e de 1958/59, aumentaria 14 vezes; em MG cresceria 31%; no ES 51%, próximo à média do Brasil (52%); em SP e no RJ sofreria agudas quedas de, respectivamente, 20% e 41%.<sup>71</sup>

A cana-de-açúcar apresentaria excelente desempenho. Para o conjunto do Brasil, aumentaria 167%; em MG teve pequeno aumento (63%) e grande no ES (330%). O NE teve expansão limitada em 111%, pelo fato de um de seus principais mercados, que era SP, tornar-se auto-suficiente, devido à maior produtividade do cultivo da cana nesse estado, 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

---

71 Neste caso, devido ao movimento cíclico da produção cafeeira, utilizo médias bienais.

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 SP. Finalmente, pelas pressões crescentes que os produtores paulistas faziam junto ao governo, no sentido de adequar a produção paulista à sua própria demanda.<sup>72</sup>

O conjunto dessas medidas possibilitou o grande salto açucareiro em SP, que já no início da década de 50 passaria a primeiro produtor nacional. Não fora o estabelecimento da política de quotas regionais de produção, SP 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 83%; a *produção de leite*, 173%; a de *ovos*, 342%; o *efetivo de suínos*, 211%; seu abate, 107% e o efetivo de aves, 211%. Em MG, com exceção do abate suíno, que diminuiu, esses mesmos produtos aumentaram entre o mínimo de 92% para a produção de leite o máximo de 286% para a produção de ovos; no ES, 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 RJ e da GB teve aumentos elevadíssimos. No RJ, 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 GB, 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 SP a expansão foi notável, se excluirmos a variação do efetivo de suínos, que aumentou 89% e a do abate de bovinos, que cresceu 114%; os efetivos de aves e de bovinos mais que triplicam; o abate de

---

72 Para o exame detalhado dessa política açucareira, ver Szmrecsányi (1979: 159-250). Ver também Gnaccarini (1972).

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 pôde crescer foi na fronteira agrícola, seja principalmente na do PR, ou, secundariamente, na do MA e do CO. 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.

Vejam os 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 no Apêndice Estatístico.<sup>73</sup>

Como adverti, a periodização obedece a um primeiro momento, que vai da média quinquenal de 1928/32 aos anos da Segunda Guerra, quando tomo o quinquênio 1941/45; o segundo momento, desse quinquênio ao de 1959/63. No primeiro, tento verificar as principais transformações ocorridas em face da crise e do reajustamento da economia e os eventuais efeitos decorrentes da guerra; no segundo, tento apreender os efeitos decorrentes da grande urbanização das décadas de 40 e de 50, além de impactos oriundos da maturação da primeira fase da industrialização pesada (1956/63). 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

---

<sup>73</sup> Nessas tabelas inclui também, para alguns produtos, os dados referentes ao ano de 1919, os quais, entretanto, não compreendem o período de análise deste Capítulo.

também se esse crescimento é compatível com as necessidades mínimas de geração de um excedente acima do consumo populacional.

Começamos 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 segundo período, 15 dos 21 produtos arrolados aumentam a ritmo superior ao da população total, que cresce à média anual de 2,7%; desses, nove 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%).

A região Norte, durante os períodos 1928/32 e 1941/45, teve desempenho razoável. Dos seus 12 produtos para os quais pude obter as séries de produção, seis (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 1,4% e em cana, que aumenta apenas 0,8%. Entretanto, dos 13 produtos arrolados para a região, o excelente aumento da produção de oito 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%), mandioca (3,3%) e leite (3,6%).

O fraco desempenho do algodão e do café no primeiro período afetou mais sensivelmente PE e BA: a produção de cana só teve crescimento expressivo no MA e no PI. Os estados do CE, RN, PB, SE e AL, 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 estados nordestinos, os maiores efeitos depressivos ocorreram na BA, pelo mau desempenho do cacau. Nesse período, salvo para determinados produtos que mais crescem no MA e no PI por força da abertura de suas fronteiras agrícolas, 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 GB, dada sua insignificante produção primária. No primeiro período, MG e ES têm excelente desempenho, se descontarmos a crise cafeeira. Em MG, dos 11 produtos arrolados, dez cresceram a ritmo superior ao da população total e seis cresceram acima da urbanização. No ES, dez dos 11 produtos aumentaram muito acima do ritmo da urbanização. No RJ, desses mesmos 11 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 SP, 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%) em face da 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 arroz, mandioca e cana, perfaziam mais de 50% do valor da produção de lavouras de SP.

No segundo período, em MG, de 13 produtos arrolados, 11 cresceram a ritmo superior ao da população total e desses, cinco acima da urbanização. Pelas razões já apontadas, apenas milho e feijão tiveram desempenho fraco, porém ainda com crescimento positivo. No ES, dos 13 produtos, sete cresceram mais rápido que a população total e seis aumentaram mais rápido que a população urbana; esses 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 RJ, 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 algodão, batata-inglesa, cana, café, feijão, laranja, mandioca e milho, já mostrando clara tendência de transformação dessa agricultura, com crescente peso da produção animal e de seus derivados. No estado de SP, nove produtos representando mais de 50% da produção agropecuária crescem a ritmo maior que a população total e sete 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 e 1932 e 1941 e 1945, o estado do PR 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 apenas 2,1%; quase todos os demais produtos tiveram ritmos de crescimento acima da urbanização. Em SC, 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 RS, 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  $\frac{1}{4}$  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, e o milho e a 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 desse estado, beneficiando, por isso mesmo, as de SC e do PR, mais próximas dos maiores centros urbanos, pela via ferroviária, do que o RS.<sup>74</sup> 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 PR e em SC aumenta, conjuntamente, 68% enquanto no RS praticamente permanece o mesmo.

Esse fato decorre não só do menor crescimento desse rebanho, mas também do aumento de sua matança pelos frigoríficos sediados no RS. 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; isso gera um grande aumento da capacidade ociosa desses frigoríficos que, para atenuar o problema, aumentam a matança e a industrialização do porco, inclusive obrigando os

---

<sup>74</sup> O volume exportado por cabotagem pelo RS cai, entre 1939 e a média dos anos 1943/44, 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 obrigaram o Brasil ao maior uso de seu carvão de pedra: as exportações desse produto, por cabotagem, do RS e SC, 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 RS deveria estar participando com um volume entre 100 e 200 mil toneladas, dado que em 1939 já exportava 175.000 toneladas. Isso diminuiria ainda mais sua capacidade de transportar outros produtos, ao contrário do PR e de SC, 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 devido 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).

produtores rurais a mudar o tipo de seu rebanho, de “porco-gordura” para “porco-carne”.<sup>75</sup>

Entre o quinquênio de 1941/45 e o de 1959/63, a região Sul apresentaria firme crescimento. No estado do PR, nove 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 oito 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 apenas 2,1%.

No estado de SC, 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% e, destes, seis cresceram mais que a urbana, que atingiu a elevada taxa de 5,1%. Para o RS, esse 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 2/3 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 CO, no primeiro período, iniciando a abertura de sua fronteira agrícola, apresenta notável crescimento: sete de seus 11 produtos amolados 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 têm baixo crescimento; esses quatro produtos representavam menos de 25% da produção agropecuária da região. No segundo período, apenas batata-inglesa, erva-mate, laranja e abate bovino apresentam fraco desempenho; estes produtos representavam, entretanto, pouco mais de 15% do produto

---

75 Para uma análise específica desses problemas atravessados pela agropecuária do RS ver a tese de Presser (1978), especialmente os capítulos 3 a 5. Para o período mais recente consultar o excelente trabalho de Souza et al. (1978); ver ainda os trabalhos de Singer (1968) e de Castro (1971).

agropecuário da região. Assim, dez de seus 14 produtos arrolados crescem a ritmo maior do que o da população total (4,3%) e, desses, cinco aumentam mais que o da população urbana (6,8%).

- **os determinantes da emigração**

Nesta seção as migrações terão como referência os anos censitários de 1940 e 1950.<sup>76</sup>

Até 1940, encontravam-se fora de suas regiões de nascimento, brasileiros em número equivalente a 6,7% da população brasileira, o que não apenas mostra 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 MG e do RJ 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. Isso 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 RS, provavelmente devido ao seu antigo problema de minifúndios, apresentava perda líquida de 3,9% enquanto o NE (exclusive o MA) tinha perdido 5,2% de sua população (ver, no Apêndice Estatístico, as Tabelas 49A e 49B e na seção seguinte, a Tabela 26).

O transcorrer da década de 40 demonstra que o problema se agravara: o Censo de 1950 mostrava que 4,3 milhões de pessoas 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.

---

76 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 & Holanda Filho (1971); Lopes (1973); Milton da Mata et al. (1973) e Balan (1974).

Nessa década, a situação era sumamente agravada nos antigos estados cafeeiros: o fluxo acumulado de saídas brutas de pessoas de MG, ES e RJ 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% e 5,9% de suas populações. No caso do ES e do RJ, esses coeficientes eram menores, dada a forte imigração por eles recebida, de pessoas originadas principalmente de MG. 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 NE (exclusive MA) aumentava sua saída líquida para 6% de sua população.

Em síntese, em 1950, os fluxos migratórios líquidos acumulados parecem demonstrar caráter um pouco mais grave, com 12 estados apresentando perdas líquidas de suas populações. No NE, 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 MA) era menor do que 1% de sua população, menor ainda do que a ocorrida no RS; ambas as 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 GB 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 PR, 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 GB até 1950, 40% eram oriundos do vizinho RJ; no fluxo que entra no PR, pouco mais da metade era formada de paulistas. A região CO 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 MG e pouco mais de 1/3 do NE. É preciso lembrar que nesse mesmo ano 507 mil paulistas residiam em outros estados, principalmente no PR. Quer dizer: embora SP constituísse a maior força de atração migratória, era, ao mesmo tempo, em termos estaduais, o segundo expulsador de habitantes, superado apenas por MG. Esse fato, que também ocorria com o antigo estado do RJ – com a única diferença que este era expulsador 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 1950.<sup>77</sup> Em SP a expansão agrícola (não apenas a cafeeira) até 1930, sua diversificação e seu crescimento após essa data, bem como a industrialização e a urbanização que então se processam, 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 GB, 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 –, na notável expansão do emprego rural e urbano em SP e na grande expansão do emprego urbano na GB.

No PR, a fronteira agrícola era aberta a partir da segunda metade da década de 20, mas sua grande expansão dar-se-ia a partir da década de 40, principalmente com o café.<sup>78</sup> A fronteira agrícola do CO começava a ser ocupada mas já recebia importante fluxo migratório que equivalia, em

---

77 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.

78 Cf. Nicholls (1970). Para uma análise histórica do estado do Paraná, sob o enfoque de tipo “centro-periferia”, ver Padis (1981).

1950, a pouco mais da metade do recebido pelo PR. 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 propriedade.<sup>79</sup>

Entre os fatores de expulsão não ignoro questões como o desemprego e o subemprego urbanos, ou os baixos salários urbanos locais causadores de migrações tipicamente de sentido “urbano-urbano”. Entretanto, até o início da década de 50 os fluxos predominantes seriam os de sentido “rural-rural” e “rural-urbano”.<sup>80</sup> 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 daquela região. Entretanto, elas não têm o caráter de continuidade: as mais graves até 1970 foram as de 1900, 1903, 1915, 1919/20, 1931/32, 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 grave.<sup>81</sup> Dado que sua ocorrência mais grave se

---

79 Sobre os diferenciais regionais de salários rurais e urbanos, ver o citado trabalho de Camargo (1960: 111-5).

80 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 60. Camargo (1960: 124), analisando as migrações de nacionais para SP, 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 et al. (1973: 72-90).

81 Sobre as secas, ver o estudo de Otamar de Carvalho et al. (1973). Há informações para a entrada de migrantes nacionais no estado de SP, 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: 123-26) e Nogueira (1964: 28).

dá nas regiões mais pobres do NE, as secas apenas aceleram 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 trabalhos.<sup>82</sup> 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 11 principais culturas, entre a média anual de 1931/33 e a de 1948/50, não deixa qualquer margem a dúvida (ver Tabela 46 no Apêndice Estatístico): dentre esses 11 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: NE (30), SP (21) e PR (9)  
batata-inglesa: MG (57), SP (41), PR (57) e RS (65)  
cacau: BA (12)  
café: SP (17)  
cana-de-açúcar: MG (31), RJ/GB: (24)  
feijão: NE (42), MG (45), SP (20), PR (28) e RS (14)  
laranja: SP (20), RS (22)  
mandioca: NE (31), MG (34), SP (6), SC (9) e RS (24)  
milho: NE (36), MG (5), PR (5) e RS (17)  
trigo: PR (5) e RS (30).

---

82 Sobre as diferenças no ritmo de crescimento e nas taxas de natalidade e de mortalidade ver o citado livro de Camargo (1960: 81-94); sobre a estrutura fundiária ver Hoffmann (1971), Graziano da Silva (1978) e Graziano da Silva & Hoffmann (1980).

Por outro lado, o rendimento físico não aumentaria nem cairia, entre aqueles anos assinalados, na cultura do arroz em MG e em SP; na cana-de-açúcar no NE e na do milho em SP. Dado que essas 11 culturas ocupavam áreas que equivaliam a 89,6% da área cultivada com lavouras temporárias e permanentes do Brasil, o fato é bastante significativo.<sup>83</sup> Com efeito, as culturas e regiões assinaladas representam, em 1950:

	área cultivada (1.000 ha).	% da área cultivada com as 11 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 para quase 17 milhões de hectares ocupados com lavouras, entre 1930 e 1950. NE (com 36,8%), MG, SP e PR (com 14,3% cada) e RS (com 11,8%) responderam por 91,5% dessa expansão de área cultivada. Note-se, portanto, que à exceção feita ao PR e ao CO, 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 o 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 SP e MG, 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,

---

<sup>83</sup> Ver, na Tabela 52, a representatividade da área cultivada com cada uma das 11 culturas assinaladas.

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 30 e de 40: 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 SP e no RS, participavam com 13%; eram modestos no NE (6%) e pequenos em MG e no PR (4,7% em ambos). Contudo, salvo nas regiões NO e CO – onde seu uso era reduzido –, os níveis consumidos em 1950 eram sensivelmente maiores do que os verificados em 1940, particularmente no NE, em MG e em SP, cujas participações desse item nos gastos totais da agricultura dessas regiões praticamente duplicaram entre aqueles anos. Ainda assim, SP, PR, SC e RS, juntos, participavam com pouco mais de  $\frac{3}{4}$  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 SP, PR, SC e RS 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 RS e apenas 2,9 em SP. 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, PR (0,12), RS (0,04) e SP (0,05) já haviam intensificado o uso desse instrumento (ver Tabela 29 na seção seguinte e 53 do Apêndice Estatístico).

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 violentamente 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.

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.<sup>84</sup>

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. O exemplo se refere à cultura de um bem "X", com variações de quantidade produzida, de

<sup>84</sup> 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.

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 30; as hipóteses B, C e D poderiam ter como referência temporal o final da década de 40; a hipótese E referir-se-ia ao final da década de 60; 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 e nas demais essa relação cai. Suponho ainda que a produtividade física do trabalho ( $Q/MO$ ), na hipótese A, que é igual a quatro unidades, equívale a uma “renda mínima de subsistência”.

Pela primeira hipótese, em que suponho que a “ocupação” de cinco 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 cinco homens, dada a produtividade física de quatro 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: com a mesma quantidade de produto, a “ocupação” de homens passa de cinco para dez, 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 cinco para dez homens) efetivamente duplique será necessário, na verdade, que a área cultivada quadruple, o que,

evidentemente, está muito aquém do efetivamente ocorrido na agricultura brasileira.<sup>85</sup> 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 20%, mas o produto físico do trabalho cai de 4 para 3,3, o que implica forte rebaixamento de seu nível de subsistência. Assim, a hipótese implica necessariamente o 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 cinco para seis 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 os 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 50% e, dada a mesma relação “produto/área”, também a área cultivada aumenta 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. Essa 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, do PR e do CO) e
- iii) grande liberação de áreas de antigos cultivos (como ocorreu com parte da velha cafeicultura em MG, ES, RJ e SP). Provavelmente o caso brasileiro tenha se situado, no que se refere ao período 1930/50, próximo

---

85 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 apenas 70% entre 1930 e 1950.

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, em face da grande urbanização que ocorria no país. Por exemplo, os fluxos migratórios acumulados até 1950 mostram que, do total de saídas de MG, 25% dirigiram-se para a fronteira do PR e do CO (fluxo mais tipicamente rural-rural); 27% para o RJ e a GB (fluxo mais tipicamente rural-urbano) e 40% para SP (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% dirigiram-se para áreas de fronteira ou simplesmente rurais (PR, CO e Amazônia); 22% para o RJ e a GB e 35% para SP.

A hipótese E, que penso poder situar como “próxima” ao contexto do final da década de 60, implica, em relação à hipótese anterior, duplicar a produção aumentando a área cultivada em apenas 2/3, graças à maior introdução de corretivos da fertilidade do solo (com aumento do rendimento físico, que passa de 1 para 1,2). O emprego aumenta 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 seis unidades.

Isso, 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 exemplo, pecuária substituída parcialmente por lavouras) em determinadas áreas. Portanto, a expulsão de populações rurais seria ainda maior. O confronto da hipótese E com a hipótese A, mostra o problema de forma ainda mais crua: a produção triplica mas a área exigida quintuplica, implicando violenta aceleração dos fluxos

emigratórios rurais. A relação “homem/área” sofre violenta redução (queda de 60%), constituindo-se em notável fator expulsor de mão-de-obra rural para centros urbanos, em que pese o fato de que o emprego rural tenha aumentado 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 de que já em 1950 a questão da baixa produtividade agrícola e a 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 na seção 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 expulsoras*, principalmente no NE, em MG e no RS, no sentido de modificar a estrutura da propriedade fundiária, facilitando o acesso à terra àqueles que efetivamente a fossem utilizar, basicamente ao pequeno produtor.

Isso 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 parte daqueles que, mesmo inconscientemente, procuram ver um “imperialismo interno que suga capital da periferia, por exemplo, através das migrações humanas...”<sup>86</sup>

---

86 Borges (1962) em 1954 e Rangel (1966: 18-21; 1968: 63-4) parecem ter sido os primeiros a ter uma visão mais aproximada do problema, tratando as migrações como decorrentes – para certas áreas, notadamente o NE – 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.

### *5.3 O movimento durante a industrialização “pesada” (1956/70)*

Na seção anterior viu-se que o processo de integração do mercado nacional consolidou o 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, em face do 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 são implantadas a indústria pesada e a de bens de consumo durável, modificaria o padrão de dominação do mercado nacional. De um lado, reforçaria ainda mais a concentração industrial que se verificava em SP e secundariamente em regiões vizinhas. Isso geraria novos importantes efeitos de bloqueio à periferia nacional, mas, ao mesmo tempo, por exigir maior complementaridade agrícola e industrial, imprimiria a essa periferia substanciais efeitos de estímulo, como tentei demonstrar nos Capítulos 3 e 4.

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, conduziram a economia a uma grave crise de realização de seu crescente potencial de acumulação, entre 1962 e 1967.<sup>87</sup>

Conforme apontei nos Capítulos 3 e 4, o período inicial da crise coincidiria com o começo do funcionamento do sistema de incentivos fiscais para o desenvolvimento do NE, 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,

---

<sup>87</sup> Sobre o tema ver Lessa (1975); Cardoso de Mello (1975) e Tavares (1972, 1974 e 1978).

reflorestamento, turismo, mercado de capitais e fabricação estatal de aviões), estes não necessariamente vinculados aos programas de desenvolvimento regional.<sup>88</sup>

Assim, parte do excedente gerado no pólo, que não tinha condições de ser convertida em novo capital produtivo no próprio pólo graças ao sistema de incentivos fiscais (primeiro os regionais, em seguida também os setoriais), pôde vazar 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 o processo de industrialização pesada se instaura predominantemente no pólo, 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 em “industrialização autônoma” em qualquer outra região. Dito de outra forma, a partir desse momento, as maiores 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. Isso, 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 (NO, NE, MG e ES) exerciam sobre o Estado.

A determinação, evidentemente, seria a do capital, fosse público ou privado. Este, majoritariamente concentrado em SP. Aquele, originário principalmente na órbita do governo federal, agiria em função de “contornar os obstáculos à acumulação”, localizando-se em áreas de infraestrutura ou de aproveitamento de recursos naturais estratégicos. Em certos casos, o Estado concederia alguns favores políticos, via autorização

---

<sup>88</sup> A Indústria Aeronáutica (EMBRAER), por exemplo, é localizada no estado de SP; 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).

de inversões (majoritariamente estatais ou não) não necessariamente conduzidas pelo frio critério da localização industrial, como viria a ocorrer com a futura localização dos pólos petroquímicos da BA e do RS.

Assim é que do total dos investimentos incentivados realizados nas regiões NO e NE, os originados de SP, até o início da década de 70, perfaziam cerca de 50%; os originados das próprias regiões, 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 SP ser o centro dinâmico da economia nacional e, portanto, dali emanarem os determinantes maiores da acumulação industrial no país. Portanto, é a partir do período 1962/67 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, a 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 específicos.<sup>89</sup> Dessa 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 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 NE constituiu o maior exemplo dessa situação.

Assim, instalou-se no NE uma nova indústria: de um 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

---

89 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.

interpretou-se essa resultante como se fosse o surgimento de um “Novo NE”. Entretanto, passados os obscuros anos do “milagre brasileiro” até mesmo alguns ufanistas foram obrigados a tomar consciência de que o “Novo NE” 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 NE, foi também complementar à indústria do pólo. Só que de forma mais drástica do que a verificada neste, 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 (1978: 187-8), de que, do total de 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 a demanda da região.

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 levadas migrantes que para lá se dirigem, principalmente de nordestinos, mormente no setor urbano do Pará (Mahar, 1978: 67).

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 início da década de 70, mostra que os efeitos de estímulos foram superiores aos de destruição. A indústria, como se viu no Capítulo 3, cresceu a altas taxas na periferia nacional; a agricultura, como procurei mostrar na seção 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, à

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 dadas sua pequena introdução de progresso técnico e a aceleração dos fluxos migratórios, principalmente em direção à fronteira agrícola e a SP.

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 SP foram expulsas do campo, tal qual aconteceu com gaúchos, mineiros ou nordestinos. A desocupação, disfarçada ou não, também pode ser vista na cidade de SP ou RJ, 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 regionalizadas 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, mortalidade infantil, abastecimento de água, serviço de esgoto, e outros, os padrões vigentes no NO e no NE mostrarão níveis relativos bem abaixo dos vigentes no Sul.

Não pretendo, com isso, semear 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 NO e o NE – 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 surgiu, a partir da crise de 1929, a oportunidade para que as economias periféricas mais atrasadas se integrassem no processo de formação 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 de SP, tinham, entretanto, melhores condições para aquela integração, como foi o caso de MG, do Sul e do CO.

Nas regiões mais atrasadas, as débeis estruturas econômicas e as 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, na comercialização e na distribuição dos produtos tradicionais, tanto os destinados ao mercado interno como os exportáveis. 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 exceções.<sup>90</sup> 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.

Com isso, esse capital não necessitou, senão marginalmente, invadir o “espaço” do antigo, isto é, do mercantil. Essa 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 (ou na modernização de serviços).

---

<sup>90</sup> 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 SP, 48 empresas; do RJ/GB, 24; do Sul, 17; do NE, cinco; de MG, três; do ES e da Amazônia, uma cada. Entre grandes empresas da periferia predominam as comerciais, algumas construtoras e agroindústrias. As cinco do nordeste eram: dois 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).

Assim sendo, o capital industrial majoritariamente 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 a concentração do capital forçarão a expulsão do capital mercantil em direção à sua específica órbita. Quer dizer, teremos que esperar por isso 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 representada pela agricultura tradicional e pela retrógrada estrutura fundiária regional. O capital mercantil, portanto, para preservar sua titular fração de classe, tem que exercer o pleno domínio desse espaço, significando isso 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 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 NE e do NO do país, ou a incrível legislação que ampliou a centralização federal sobre as já débeis finanças públicas estaduais e municipais.<sup>91</sup> 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, a perda do predomínio político-parlamentar dessas forças conservadoras.<sup>92</sup> 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 chancelar 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.<sup>93</sup>

Esta terceira hipótese, contudo, é de difícil previsão temporal 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*. Isso se daria pela simples razão de que, quanto mais tempo a sociedade brasileira perder no não-encaminhamento das soluções desse crucial problema, mais difícil, onerosa e dolorosa poderá ser sua solução.

---

91 Para a fragmentação dos recursos existentes às regiões NO e NE, ver o citado trabalho de Otamar de Carvalho (1979, cap. 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 & Considera (1973).

92 A necessidade da quebra da hegemonia política das classes dominantes locais também é defendida por Oliveira (1977: 57-8). Sobre a dominação do capital mercantil na comercialização da agricultura nordestina, ver: Carneiro (1978, cap. 2).

93 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 maiores alterações na composição das forças que detêm o poder.

A continuar o problema rural hoje existente, as grandes lavas 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.

### *5.3.1 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 (Barat, 1978: 16).

Entre 1955 e 1968 – tomados todos os valores em cruzeiros constantes –, enquanto as exportações de SP 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. Embora o resto do país tenha duplicado suas vendas para o mercado internacional, demonstrou de forma insofismável que a variável “exportações para SP” (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 SP (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 SP e de B-SP, para o exterior, eram, em 1968, respectivamente, 2,2 vezes e 4,6 vezes maiores que as vigentes em 1928, e as exportações de SP para B-SP e as de B-SP para SP eram, respectivamente, 19,1 vezes e 10,7 vezes maiores do que as de 1928 (Tabela 19). Em 1928 as exportações de SP 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, SP despendia 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 SP, em relação às suas importações totais, passam de 36,2% em 1928 para 77,2% em 1968. Essa integração fez com que a relação entre as exportações de SP para o resto do país e as deste para SP passasse de 1,02 em 1955 para 2,23 em 1968.

Tabela 23  
Comércio exterior e inter-regional: alterações de seus pesos relativos  
(1928-1969)

Anos	$X_N/X_T$		$M_N/M_T$		$X_N/X_{N_{B-S}}$
	São Paulo	resto do Brasil	São Paulo	resto do Brasil	São 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, tab. 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.

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 de apenas 16%, enquanto 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 SP até o final da década de 40. 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 25% para 55%. Esses dados são coerentes com o processo de integração verificado até meados da década de 50 (Cano, 1977: 269, tab. 37).

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 RS, 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 NE, 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 alimentícios” passam de 16,9% para 10,6%; “matérias-primas”, de 54,4% para 61% e “produtos industrializados” permanecem em torno de 28%.<sup>94</sup> Dado que SP, RJ e GB são os principais mercados compradores das mercadorias provenientes do restante do país, é lícito inferir que o processo de integração do mercado nacional propiciou ao resto do país não apenas a exportação de produtos primários, mas também de industrializados.

---

<sup>94</sup> Os dados do RS estão no trabalho de Presser (1978: 145-46, 183-86). 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 NE encontram-se às páginas 92 e 158 a 159 do trabalho do Ministério do Interior – SUDENE (1970).

Relacionados o comércio exterior e o inter-regional com a renda interna de cada região, podemos precisar melhor sua evolução (ver Apêndice Estatístico). O comércio exterior de SP, em 1930, apresentava altos coeficientes de exportação e de importação. Em 1939, as exportações de SP 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, e 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 SP, passam, em 1968, para 40%; as do B-SP para SP, 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 SP, representam 6,9% da renda interna do agregado B-SP em 1955, e saltam para 21,8% em 1968; as importações paulistas originadas da periferia, que em 1955 equívalem a 12% da renda interna de SP, sobem, em 1968, para 17,9%. Contudo, devo chamar a atenção para o fato de que os coeficientes aqui analisados se referem ao agregado B-SP, o que evidentemente oculta variações distintas ocorridas em cada uma das regiões que compõem aquele agregado.

- **movimento da produção agrícola**

Apenas quatro estados perderam posição na participação da renda interna agrícola do país, entre 1955 e 1969: MG, ES, SP e SC. A diminuição da participação de SC 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 à crise da atividade cafeeira, cuja produção em parte havia sido deslocada para o PR em fins da década de 40.

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 PR. A impactação direta e indireta dessa queda se manifestou profundamente na renda agrícola desses estados: o peso do café no valor da produção das lavouras em 1959 era de 21% em MG, de 49% no ES, de 30% em SP e de 59% no PR. Se adicionássemos a essas cifras as restrições aos plantios consorciados com o café, que 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 ES e o CO 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% no período, bem acima da média nacional.

O crescimento real da renda agrícola de SP, 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 SP, 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 SP 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 SP.<sup>95</sup>

---

95 Para essas quedas de preços, ver Paiva, Schattan & Freitas (1973: 55).

As regiões que nesse período tiveram ritmo de crescimento agrícola inferior ao de suas populações urbanas foram os estados cafeeiros, SC e o CO. Estas duas últimas regiões, e o PR, mais por força do elevado ritmo da urbanização do que por “insuficiência de crescimento”: a taxa de expansão da população urbana em SC foi pouco superior a 5% enquanto a do PR foi de 7% e a do CO, 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 NE, que passa de 16,6% em 1955 para 23% em 1969, secundado pelo PR (de 10,6% para 14%) e, guardadas as proporções relativas, pela Amazônia (de 1,6% para 2%) 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 1939/69 (coberto pelas contas nacionais), apenas NO e GB tiveram taxas inferiores ao ritmo de crescimento da população total: a primeira cresceu 2,3% e a segunda, 2,5%, contra os 2,9% do crescimento da população de ambas as 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 a da população foi 2,7%.

Examinarei em seguida as séries da produção física dos principais produtos agropecuários para comprovar que não houve estagnação da produção agrícola em nenhuma região. Ainda, examino a hipótese (parcialmente estudada na seção anterior) de que o Sudeste teria transferido funções primárias para outras regiões do país, notadamente para o NE e para o Sul.

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 ou de uso industrial” (do qual examino o algodão, o café e a 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 quinquenais dos períodos 1959/63 e 1965/69, a fim de evitar os chamados anos “atípicos” da agricultura e parte de sua sazonalidade.

Começo por SP 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 1955/69 – e os dados da Tabela 20 reforçam aquela hipótese, ao mostrar que SP teria perdido algumas das principais posições com que figurava na produção nacional dos 18 principais produtos. Em 1959 era o 1<sup>o</sup> produtor nacional de nove daqueles produtos; o 2<sup>o</sup> em três; o 3<sup>o</sup> em cinco e o 5<sup>o</sup> em um. Em 1969, como 1<sup>o</sup> produtor, figurava em sete produtos; como 2<sup>o</sup> e 3<sup>o</sup>, em quatro produtos cada; nos três produtos restantes havia baixado para o 7<sup>o</sup> lugar. A esses 18 produtos contidos na Tabela 20, deveríamos talvez adicionar o cômputo de mais seis, que também figuram entre os principais da agricultura paulista, que mantém, desde 1939, a posição de 1<sup>o</sup> produtor em dois (amendoim e tomate) e 2<sup>o</sup> 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, SP tinha participação na produção nacional, acima de sua participação 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%).<sup>96</sup>

---

<sup>96</sup> Seriam oportunas pesquisas para verificar se a integração do mercado nacional e a intensificação capitalista na agricultura não estariam, nos últimos anos, provocando substituição

Tabela 24  
Taxas médias anuais de crescimento real da renda interna  
da agricultura, segundo as regiões (1939/69)  
( % )

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); Conjuntura Econômica, dez. 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 SP 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 SP 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 SP. Ver a esse respeito: IEA (1971: 28-9, 306-12). A subestimação supra-citada refere-se principalmente à ausência, nas Contas Nacionais, do cômputo do valor da produção de produtos "modernos", principalmente os hortifrutigranjeiros, que afetam o valor da produção agrícola muito mais do que os demais estados.

Portanto, a suposta transferência de produções primárias para outras regiões não teria sido de maior importância para SP. Para muitos produtos, a queda da sua participação foi apenas resultado de diferenciais de taxas de crescimento, e não de efetiva transferência. Não é demais lembrar que sua agricultura 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.<sup>97</sup> Sempre que a produção de determinado bem não atender plenamente aos requisitos capitalistas da agricultura paulista,

---

parcial de algumas produções primárias em SP, por força de eventual melhoria na competitividade de alguns produtos de outras regiões. Nesse sentido, a capacidade ociosa do transporte rodoviário de retorno a SP poderia propiciar fretes mais baratos, aumentando a competitividade de alguns produtos regionais.

<sup>97</sup> Sobre a intensificação do progresso técnico na agricultura de SP, ver Lopes (1977) e Graziano da Silva (1980).

estará sujeita a uma eventual transferência para outros espaços econômicos, que podem pertencer ao próprio estado de SP 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.<sup>98</sup>

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) sofreram 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

---

98 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 SP e do RJ. Uma política tributária que onerasse mais as terras cultiváveis, porém mantidas improdutivas, poderia atenuar o efeito supra-mencionado.

detrimento dos produtos mais nobres.<sup>99</sup> 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 RS – responsável por 26% desse aumento –, e na fronteira agrícola das regiões CO e MA/PI que, juntas, responderam por 43% do aumento. As três regiões, portanto, responderam por 69% desse incremento, enquanto MG respondia por 13,6% e o PR por 6,7%. Excetuado SP, 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 SP; o PR, com ¼ do aumento; a fronteira agrícola do CO, com 7,7% do aumento; SC e RS, juntos, com 14,3%; e os demais estados do NE, com 39%. Se excetuarmos o forte incremento da pequena produção do ES, os demais estados cafeeiros do Sudeste diminuíram suas produções: MG em 2%, SP em 20% e RJ em 38%.

A produção de mandioca teve notável expansão no NE (responsável por 46,5% do aumento nacional) e tanto suas áreas de fronteira agrícola como outras deram elevada contribuição. Os três

---

99 Por exemplo, o salário mínimo em SP, 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 SP. 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 & Vieira (1978: 741, tab. 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 & Graham (1978).

estados sulinos participaram com 30,5% do aumento; SP com 5,2% e a fronteira agrícola do CO com 5,6%.

Minas Gerais pouco contribuiu com seu incremento, o qual, contudo, foi, em termos percentuais, 2/3 maior que o de sua expansão demográfica, o mesmo acontecendo com SP, onde o aumento de sua produção foi 40% maior que seu incremento demográfico. O aumento nas pequenas produções do ES e do SP 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 GB e em SP). Creio que parte importante do incremento da produção da mandioca estaria fortemente relacionada 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.<sup>100</sup>

Quanto ao milho, os principais responsáveis por seu incremento também foram tanto regiões de fronteira agrícola quanto áreas agrícolas preexistentes. 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 MG o café liberou 506 e o milho incorporou mais 326 (e o arroz mais 300); no ES o café liberou 82 e o milho incorporou mais 68 (o arroz mais 28 e o feijão mais 39); em SP o café liberou 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 PR contribuiu com 30%; o NE (em áreas de fronteira e em outras) e SP, ambos com 15%; RS com 13%; SC com 8,5% e a fronteira agrícola do CO com 8%. Salvo no RJ, 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.

---

<sup>100</sup> Pelos dados fornecidos por Scholz (1971: 131-41), deduzi que, ao final da década de 60, 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".

Ao que tudo indica, persistem as principais colocações que fiz na seção 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 SP); o arroz (salvo o irrigado, do RS) 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 60 e, sabendo-se que a maior parte da produção desses produtos é feita pelas pequenas propriedades, não haveria porque esperar-se melhor desempenho deles, principalmente no Sudeste.<sup>101</sup>

Em síntese, excetuadas as pequenas agriculturas do RJ e da GB, dos quatro produtos discutidos, parece que apenas o arroz, em SP, e o feijão, em MG e em SP, constituem, nesse período, exemplos de transferências inter-regionais de produção. Mas isso 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 supervalorizadas 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.

---

101 O tema da agricultura produtora de alimentos e, especialmente, da agricultura “de baixa renda” e suas inúmeras implicações tem sido objeto de vários trabalhos. Limito-me aqui a citar apenas alguns que consultei. Se cometo injustiças com essas citações (pela ausência de outras) isso deve ser atribuído à minha menor familiaridade com o estudo da economia agrícola. Além de alguns textos já citados, ver Figueroa (1971); Sá Júnior (1975); Carneiro (1978); Dias (1978, 1979); Graziano da Silva (1978); Szmrecsányi (1978); Queda, Kageyama & Graziano da Silva (1977); Castro de Rezende (1979). Ver ainda o trabalho de Melo, M.L. (1978), sobre a regionalização agrária do NE.

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 NE.

Examinemos agora o segundo grupo de produtos, o de *exportáveis ou de uso industrial*.

A violenta queda dos preços internacionais do algodão no início da década de 50, fez com que a produção paulista estabilizasse, em face da retração do mercado internacional. Enquanto a produção paulista decrescia, entre 1959 e 1969, o NE e o PR ampliavam gradativamente suas produções: do incremento nacional verificado nesse decênio, que foi de 51%, o PR contribuiu com a metade e o NE com 41%. A expansão em Minas foi pequena e, no ES, 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 SP e representou tão-somente parte do excedente exportável que esse estado deixou de produzir. Na verdade, SP 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 em face do 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 SP, caiu 50%; no RJ, 81%; em MG e no ES, cerca de 20%; no PR, 18%; em Pernambuco, 50%; na Bahia, 30% e no CO, 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 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 NE expandiu sua produção em 42%; MG, em 47%. RJ e ES 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 NE 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 NE e de outras regiões menos produtivas, para SP.

Vejamos, por último, as principais modificações ocorridas em relação ao grupo de produtos *mais tipicamente de consumo urbano* que contempla produtos mais 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 SP foi de apenas 9% entre 1959 e 1969; MG apresentou crescimento de 30%, igual à média do país; no ES, aumentou 125% mas grande parte desse aumento se refere à pecuária de leite, o que também ocorre nos estados do RJ e da GB, os quais apresentaram expansão de cerca de 1/3 em seus rebanhos.

A despeito de que o rebanho nordestino aumenta 50%, não foi para lá que SP transferiu essa atividade: o PR aumenta seu rebanho em 120%; somados os aumentos dos efetivos bovinos dos estados de SP, MG e PR, 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 22% para o conjunto do país; é estacionário em SP; decresce 11% no RJ; aumenta 37% em MG e tem a notável expansão de 109% no Espírito Santo e de 132% na Amazônia, ambas as regiões de pequena expressão nessa atividade. No NE, a expansão foi pouco acima da média nacional, situando-se em 28%; contudo, a participação do NE no total do país pouco se alterou, passando de 17,6% para 18,6% no período.

No caso do leite – excetuada a GB, de insignificante produção –, o aumento acompanhou de perto a expansão dos rebanhos. Em SP, a produção de leite aumenta apenas 11%; no RJ, 25%; em MG, 56%; alcança a marca extraordinária de 154% no ES, triplicando na Amazônia. Embora tenha crescido 72% no NE, 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 RS, dadas 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 foi arrendada de áreas ocupadas com a pecuária tradicional, problema que seria agravado após 1970. Em SP 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.<sup>102</sup>

Entretanto, as informações obtidas através do Cadastro do INCRA revelam que até 1972 o capital de residentes em SP 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 SP dentro de seu território.<sup>103</sup> Eis aí, portanto, a explicação para a menor disputa de terras pelas lavouras capitalistas em SP. Neste caso, parte apreciável da expansão da atividade criatória bovina que ocorreria em SP “transferiu-se” para o CO, em propriedades rurais do próprio capital paulista.

O efetivo de suínos decresceu em SP (-2%) e na GB (-20%). Nos outros estados do Sudeste sua expansão foi pequena: em MG, aumentou 17%; no ES, 25% e no RJ, 15%. Acima da expansão média do país, aumentaram os rebanhos do NO (83%), do NE (50%), do PR (54%) e do CO (36%). Produção típica da pequena propriedade, sua expansão ocorreu tanto em áreas de fronteira agrícola quanto em antigas áreas rurais da periferia: o NE foi responsável por 36% do incremento nacional; o PR,

---

102 Sobre a questão das áreas de lavoura no RS ver os citados trabalhos de Souza et al. (1978) e Presser (1978).

103 Cf. Di Sabbato apud Graziano da Silva (1978: 66-7).

por 19%; o CO, por 13%; MG e RS, por 9% cada; a Amazônia, por 7% e SC, por 5,6%.

O abate de suínos decresceu no RJ e na GB. Em SP, contudo, aumentou 50%, acompanhando o aumento verificado no conjunto do país. Esse aumento só se explica pela grande importação de suínos feita por SP, principalmente do PR. Como mostram as estatísticas de comércio por vias internas desse estado, em 1968, o PR teria exportado gado suíno equivalente à metade dos abates de suínos verificados em SP (Cf. Paraná, 1970).

Este seria, portanto, mais um caso de transferência regional de uma atividade normalmente exercida pela pequena propriedade, escassamente capitalizada. Em MG, o abate suíno cresceu 35% e no ES, 52%. O Sul do país foi responsável por 46% do aumento nacional; o NE, por 19%; SP, por 13% e MG por 11%. Resumindo, SP 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 63% no país; 73% em SP; 99% na GB; 38% no RJ; 73% no ES; 44% em MG; 73% no NE e 122% na Amazônia. O abate aumentou 9,5 vezes no Brasil e 23,8 vezes em SP, cuja expansão correspondeu a 2/3 do aumento nacional. O abate cresce em todas as regiões do país, notadamente nas mais urbanizadas. Destaque-se a região RJ/GB que, detendo menos de 5% do efetivo de aves, abatia, em 1969, cerca de 21% do total nacional e SP, 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.

Aprofundemos agora o exame da hipótese da não-estagnação agrícola regional, através da evolução de sua produção física. Analisaremos a evolução dos 14 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 na seção 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 produzidas. 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 SP e RJ teriam tido desempenho inferior ao verificado para o conjunto do país.

Na região NO, apenas os produtos regionais (borracha, castanha-do-pará e fibras duras), representando 35% do valor da produção, tiveram crescimento interior 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 NE 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.

MG 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 ES, 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 RJ, 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% daquele 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 GB 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 PR, 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 SC 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 RS teve o melhor desempenho relativo: nenhum produto apresentou 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) cresceram 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 CO, 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 SP, dos produtos que diminuíram sua produção, e que representavam 54% do valor da produção, a queda mais significativa foi a do café (-5,5% anual), seguida do algodão (-3,1% anual) e do feijão (-2,5% anual); as quedas na produção de batata-inglesa e no abate de bovinos (ambas, de -0,7% anual) foram menos graves. 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 de 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 SP, para terras mais baratas e relativamente próximas, como é o caso da fronteira agrícola de MT. 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 média propriedade agrícola remanescente em SP intensificou sua capitalização, como única forma capaz de preservar-lhe a existência.<sup>104</sup> 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, 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 SP, 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 ou substituir algumas atividades por outras mais rentáveis encerrou suas atividades e suas terras foram incorporadas pelos estabelecimentos mais fortes e maiores.<sup>105</sup>

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 22 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

---

104 Consulte-se, sobre o assunto, os citados trabalhos de Lopes (1977) e de Graziano da Silva (1980, especialmente o cap. 2).

105 É evidente que parte dos pequenos estabelecimentos que desapareceram no cômputo do Censo foi transformada para outros fins, como lazer, urbanização, etc.

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.<sup>106</sup>

Dos produtos principais contemplados para a região NO, 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 NE 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 1/3 daquele valor) tiveram crescimento superior ao da população total; os outros 11 produtos (60% daquele valor) cresceram acima da expansão da população urbana nordestina, que foi de 4,1% anual.

Em MG o desempenho foi igualmente bom. Apenas o café (5% do valor da produção) teve redução; o milho (11% do valor) aumentou positivamente, mas a 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, 11 outros (63% do valor) cresceram a ritmo superior ao do incremento demográfico urbano, que foi de 4,2% anual.

Também no estado do ES, 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 2/3 daquele valor) cresceram acima do ritmo do aumento da população urbana, que foi de 5% anual.

O estado do RJ efetivamente vem transferindo parte de suas atividades agrícolas para outras regiões. Tal é o caso de 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 –

---

106 Ver, no Apêndice Estatístico, as respectivas taxas.

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 GB 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, embora esses produtos representassem 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 PR 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 (somando 4% do valor da produção) foram os únicos a apresentar crescimento inferior ao da população total. Contudo, a taxa de incremento 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 SC, 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 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 RS, 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  $\frac{1}{4}$  do valor de sua produção agropecuária, tiveram taxas de crescimento que não alcançaram a da

expansão da população total; outros (também cerca de  $\frac{1}{4}$  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 CO, 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 SP. Café e feijão, representando, o primeiro, 15,4% e o segundo, 2% 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  $\frac{1}{3}$  daquele valor) tiveram crescimento positivo, porém inferior ao da população total, cuja taxa anual foi 3%; contudo suas taxas médias anuais de crescimento se situaram próximas 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%.

A questão se torna mais complexa quando pensamos na necessidade de expansão da área de lavouras é 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 o uso de manejo mais modernizado, que implica maior intensificação de uso de progresso técnico.<sup>107</sup>

Essa intensificação, também necessária para a melhoria do rendimento físico do solo, esbarra em outros obstáculos: o dos preços agrícolas e o do elevado grau de captação de excedente agrícola que a intermediação comercial e financeira pratica.<sup>108</sup> 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 da 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.

---

107 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 Szmeccsányi (1978).

108 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).

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	Caná-de-açúcar	Café	Bat. Ingl.	Banana	Arroz	Algodão	Banana	Bat. Ingl.	Café	Caná-de-açúcar	Féijão	Laranja	Mandioca	Milho	Abate de Bov.	Efeito de sul.	Leite	Ovos de Gal.	principais produtos mais tipicamente (ou concentradamente) nacionais c/	
N	2,9	4,6	D	B	B	-	C	A	C	C	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	borrachas, castanha do pará, e guaxima, juta e malva.C
NE	2,2	4,1	B	A	A	D	B	A	A	A	A	B	A	A	A	B	A	A	A	A	A	borrachas, castanha do pará, e guaxima, juta e malva.C
MA/PI	2,7	4,7	C	A	A	-	A	A	A	A	B	B	A	A	A	B	A	A	A	A	A	babaçu: A; cacau, B.
PE	2,1	4,2	C	A	A	D	B	A	B	B	C	B	A	A	A	-	-	-	-	-	-	babaçu: A
BA	2,1	3,9	A	A	A	D	C	A	B	A	A	B	A	A	A	-	-	-	-	-	-	cacau: B
Demais	2,0	4,0	B	A	A	D	B	A	A	A	A	C	A	B	A	-	-	-	-	-	-	cacau: B
MG	1,7	4,2	A	A	A	D	A	B	A	A	A	C	B	A	A	-	-	-	-	-	-	-
ES	2,3	5,0	-	A	A	D	B	A	A	A	B	A	B	A	A	-	-	-	-	-	-	-
RJ	3,1	5,5	D	A	B	D	D	D	C	D	B	B	B	A	A	-	-	-	-	-	-	-
GB	2,9	3,4	-	-	-	-	-	-	-	-	D	C	A	A	-	-	-	-	-	-	-	-
SP	3,0	5,0	A	C	B	D	A	D	C	B	C	C	A	A	A	-	-	-	-	-	-	abate de aves e trigo:A
PR	5,7	7,1	A	C	B	A	A	A	C	B	C	A	A	A	A	-	-	-	-	-	-	erva-mate e trigo:C
SC	2,9	5,3	-	A	B	A	D	A	A	C	A	B	A	B	A	-	-	-	-	-	-	erva-mate:C; trigo:A
RS	2,3	4,1	-	A	A	B	-	C	B	C	B	C	B	B	B	-	-	-	-	-	-	erva-mate e lã:C; trigo:A
C.O.	4,6	7,3	A	A	A	C	C	B	A	C	B	A	C	B	A	-	-	-	-	-	-	abate de aves, babaçu e trigo:A; borrachas, cacau, cast., erva-mate e lã: C.
Brasil	2,7	4,6	A	A	A	B	B	B	A	C	A	A	A	A	A	-	-	-	-	-	-	abate de aves, babaçu e trigo:A; borrachas, cacau, cast., erva-mate e lã: C.

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 de 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: (dados brutos) Censos Demográficos e Agrícolas e Anuário Estatístico do Brasil (vários anos). Para as porcentagens dos principais produtos ver tabelas 50 e 51.

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 SP, porém restringida a determinados produtos: os de tipo “nobre”, que atingem elevados preços e que são mais consumidos pelas camadas de média e altas rendas; os exportáveis de lavouras temporárias, que, em determinadas circunstâncias, se beneficiam de 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 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 de 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.

Nesse ano, totalizava 4,3 milhões de pessoas, das quais os nordestinos (exclusive os maranhenses) perfaziam 1,1 e os mineiros 1,3 milhão. 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 expulsoras líquidas, seus coeficientes líquidos de expulsão haviam subido: no NE (exclusive o Maranhão), de 6% para 14,4%; em MG, de 13,8% para 24,5%; no ES, de 4% para 10,4%; no RS, de 3,9% para 8,9%. SC, que tinha coeficiente positivo de 2,1%, passava a tê-lo negativo, de 4,5%. No RJ, 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 RJ.

O agravamento do processo se manifestava também pela aparente diminuição da capacidade receptora de algumas regiões, como Maranhão e GB. 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 GB, região urbana, enquanto o fluxo de entradas havia crescido 67%, o de saída aumentara 145%. Em termos de regiões de fronteira agrícola, era o PR, 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. SP 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 PR deteve o primeiro lugar como receptor líquido (acrécimo de entradas menos acréscimo de saídas) com o total positivo de 1.543 mil imigrantes e SP, 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 RJ, 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 CO, que teriam absorvido cerca de 40% do acréscimo do fluxo migratório. SP, RJ e GB, 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 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 NE (exclusive o MA e o PI), MG, ES, SC e RS apresentaram saldos líquidos migratórios inter-regionais negativos, *tanto no movimento rural quanto no movimento urbano*. Isso confere a essas regiões a qualidade de expulsadoras 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.<sup>109</sup>

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

(a) Conceito: local de nascimento e residência à data do Censo

(b) NE, nesta tabela, representa o total do Piauí à Bahia

Fonte (dados brutos): IBGE. Censo Demográfico (vários anos).

A região MA/PI 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, SP 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 (NO, RJ-GB, PR e CO) tiveram saldos positivos tanto no movimento rural quanto no urbano.

<sup>109</sup> 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 et al. (1973: 72-82), de onde extraí as informações acima.

No que se refere aos fatores de expulsão, persistiram os já apontados na seção anterior, sendo que alguns foram agravados. As secas nordestinas, por exemplo, ocorreram mais vezes nesse período (1951/53, 1958, 1966 e 1970) e com grande intensidade, salvo a de 1966 que foi apenas parcial.<sup>110</sup> 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. Dadas 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 1950/70, 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 52 no Apêndice Estatístico). Dentre os 11 principais produtos, calculadas as médias de 1948/50 e de 1968/70, dez 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: MG (3); SP (16); PR (17) e CO (23);  
algodão: NE (23) e MG (10);  
cacau: BA (15) e ES (37);  
café: PE e BA (33); ES (29) e PR (13);  
cana-de-açúcar: RJ/GB (9);  
feijão: NE (4); MG (18) e SP (15);  
laranja: NE (7); MG (18) e RJ/GB (12);  
mandioca: NE (1);  
milho: MG (2);  
trigo: SC (18).

---

110 Cf. o citado trabalho de Carvalho (1973, cap. 6).

Houve melhorias no rendimento físico nas seguintes culturas:

algodão: SP (114) e PR (97);  
 arroz: MA/PI (5); demais estados do NE (7) e RS (38);  
 batata-inglesa: MG (54); SP (70); PR (83) e RS (23);  
 café: SP (9);  
 cana-de-açúcar: NE e MG (10), SP (17) e PR (54);  
 feijão: RS (3);  
 laranja: SP (31) e RS (16);  
 mandioca: MG e SP (4), SC (36)RS (8);  
 milho: SP (30) e PR (31);  
 trigo: PR (8) e RS (40)

As 11 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 RS, cujo rendimento aumentou 106%; o algodão paulista (mais 70%) e o paranaense (mais 80%); a cana-de-açúcar em SP (mais 38%) e no PR (mais 70%) e o milho em SP (mais 33%) e no PR (mais 25%). Os demais casos de aumento, dentre as 11 culturas aqui representadas, tiveram menor significação.

Tabela 27  
 Variações do rendimento físico e área cultivada

Rendimento físico	entre 1948/50 em 1000 ha	e	1968/70 %	entre 1931/33 em 1000 ha	e	1968/70 %
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 milhões. A área das lavouras passa de cerca de 10 milhões de hectares em 1931/33 para cerca de 3 milhões em 1968/70, e dessa expansão, as culturas que tiveram quedas de rendimentos ocuparam mais sete 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 PR contribuiu com 3,6 milhões, o CO com 1,9 milhão e o MA/PI com 1,4 milhão. Portanto, 60% do aumento da área cultivada ocorreu ainda dentro das fronteiras “internas” dos estabelecimentos rurais, destacando-se o NE (exclusive MA e PI) que contribuiu com 5 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 NE já esteja próxima de seu limite, como tentam mostrar alguns autores.<sup>111</sup> Lembremos que no período 1930/50, a participação da fronteira agrícola na expansão da área das lavouras foi de apenas 23%, contra os 40% do período 1950/70. 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 nesse período mais recente, não foi apenas a expansão da área cultivada e da fronteira agrícola a única e maior responsável 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.

---

111 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% para 21,9% em SP, de 4,7% para 19,5% no PR e de 13% para 26,5% no RS; a média brasileira passava de 8,2% para 15,7% e todas as demais regiões encontravam-se abaixo dessas médias. Contudo, ela também cresce no NE (de 6% para 8,1%) em MG (atinge 9,7%) e na região CO.

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: Censo Agropecuário (1940, 1950, 1970).

( )As porcentagens entre parênteses mostram a participação regional na despesa com esses itens.

O consumo de fertilizantes no país entre 1950 e 1970 – em termos de 1.000 toneladas de elementos nobres – passa 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 NO e do NE, 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.<sup>112</sup>

Enquanto aumentava o uso desses elementos que elevam a produtividade da terra, evitando o agravamento do problema da fertilidade

112 Dados extraídos de Paiva, Schattan & Freitas (1973: 68-74).

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 oito 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 SP (2,9) e cai ainda mais (0,2); no RS, passa de 7,6 para 0,5 e no PR, de 12,9 para 0,5. Também baixava em MG (34,0 para 3,6) e no NE (50,6 para 6,2) e caía fortemente no CO, de 264,1 para 6,0 (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 SP, de 0,04 para 0,03 no RS e de 0,12 para 0,03 no PR. Enquanto a média brasileira baixava de 0,18 para 0,10, em MG caía de 0,35 para 0,21 e no NE, de 1,57 para 0,30 e a queda maior era a do CO, 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	1000ha/trator			1000ha/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	1037,7	264,1	6,0	27,26	11,88	0,92
Brasil	31,7	15,3	1,2	0,21	0,18	0,10

(a) somente área cultivada com lavouras e utilizadas com pastagens naturais e artificiais. Inclui todos os tipos de tratores e arados.

Fonte: IBGE. Censo Agropecuário (vários anos).

Embora todas as regiões tenham aumentado o uso de tratores e de arados, o NO e o NE mantinham 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 60 estariam qualitativamente mais próximas à situação hipotética que formulei na Tabela 22, 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 sobre o período 1930/70*

Ao final da década de 50, a concentração de grande parte dos investimentos do Programa de Metas em SP 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 NE, 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, em face do 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 SP, e, portanto, “vedaria 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” cometia 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 aficionados 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 desconcentração 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 SP, quanto nas novas inversões industriais na periferia nacional, é uma repetição 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 1929” esses desequilíbrios seriam acentuados, por força dos diferenciais de ritmos de crescimento entre a economia de SP e as demais regiões, estas agravadas pela debilidade de desenvolvimento de relações capitalistas de produção.

Esse agravamento surge, embrionariamente, na década de 20, quando os estados cafeeiros expandem suas exportações ao passo que o resto do país passava por marasmo exportador. Aquele auge exportador possibilitou, notadamente para SP, 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 SP, 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 1929” 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 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 40, 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 industrial previamente acumulada em SP e também na periferia. Forçaram a ampliação da complementaridade agrícola e industrial inter-regional em face do corte das importações e das exigências da expansão subsequente à crise. Criaram ainda condições mínimas que permitiram o surgimento de economias de escala 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 1929 até fins da década de 50, sob o comando do capital industrial, principalmente do sediado em SP, dominando o mercado nacional de mercadorias. Na segunda – que não exclui aquela primeira forma de dominação –, a partir da década de 60, 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 SP. Esses efeitos podem ser parcialmente contornados, via decisões macropolíticas 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 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 SP, 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 SP, 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, com taxa cambial congelada, câmbio barato que subsidiou fortemente importações paulistas de bens de produção.

Ocorre que SP, entre 1947 e 1952, só teve déficit comercial com o exterior nos anos de 1951 e 1952. O resto do país (“Brasil exclusive SP”), 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 SP. Por outro lado, o maior confisco cambial se deu com o café,

o que obviamente agravou muito mais a economia de SP (e do PR) 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 SP, o PR, o Triângulo Mineiro e parte do CO. Ou áreas próximas, já ocupadas, mas também capazes de receber maior intensificação capitalista, tanto no seu compartimento agrícola quanto no industrial, como em MG, RJ, GB, SC e RS.

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 NO e do NE.

O processo de integração do mercado nacional implicou profundas modificações no comércio exterior e inter-regional. Em 1928, das exportações totais de SP, 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 SP, cifras que em 1968 passam a 45% e 55% respectivamente. Para o agregado “Brasil exclusive SP”, do total de suas exportações para o mercado nacional – exportações interestaduais mais as vendas para SP – perfaziam 20%, em 1930, as dirigidas para o mercado paulista, cifra que sobe para 40% ao fim da década de 60. O coeficiente das exportações de SP para o resto do país em relação à renda interna de SP passa de 18% em 1939 para 40% em 1968, e, no mesmo período, o respectivo coeficiente para o agregado “Brasil exclusive SP” 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 isso, torna-se cada vez menos sustentável pensar o relacionamento comercial entre SP e o resto do país, como no clássico modelo “centro-periferia”.

Como destaque dos Capítulos 3 e 4 vejamos algumas conclusões específicas ao movimento de expansão industrial inter-regional. Durante o período 1930/50, dadas as circunstâncias cambiais e de guerra, não se pôde importar os bens de capital necessários ao reequipamento da indústria de bens de consumo. Com isso, 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 “NE”. 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 NE 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.), ensejaram considerável expansão da produção agrícola e industrial periférica. Instalada a indústria pesada, esses efeitos ensejariam também expansão 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 anterior, decorrente da manutenção das antigas atividades primário-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 SP crescia à taxa média anual de 8,4%, o NO fazia-o a 6%; o NE, a 5%, MG, a 7,6%; o RS, a 6,1%; o CO, a 8,8% e o ES, a 7,2%. A agricultura crescia satisfatoriamente no período, principalmente após a crise de 1929/33, 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 SP; 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 imbricada em forte oligopolização que se traduz pela presença quase absoluta em SP dos quatro maiores estabelecimentos de cada segmento industrial. Manifesta-se inclusive em termos dos ramos: em nove dos 21 ramos a indústria de SP, 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 tinham 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 escala regionais e, sobretudo, pela alta dependência que a indústria regional incentivada tem com SP 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 SP, 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 exclusive 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 30, em face da 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 da metalurgia em MG ou de cimento, metalurgia e química em SP. A manutenção do maior atraso do NE fez com que, já em 1939, sua produtividade média industrial equivalesse a apenas 60% da nacional.

No período de 1939/1949 a produtividade média se eleva um pouco mais, novamente em face da implantação de novos compartimentos industriais que alteravam um pouco mais a estrutura produtiva. Contudo, dado o maior avanço industrial de SP, 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 1919/39, tanto porque a expansão industrial é elevada quanto pela escassa modernização feita na década de 30. Nessa década o efeito da crise foi perverso sobre os salários, que foram contidos ou até reduzidos. Com a notável expansão do período 1939/49 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 a apropriação do excedente subissem acentuadamente na década de 30 e crescessem moderadamente no período 1939/49, quando a relação salários de operários/VTI sobe e a taxa de exploração (excedente/salários de operários) sofre reduzida queda. Esse movimento se manifestou de forma semelhante em praticamente todas as regiões do país.

Foi mais lenta a expansão do emprego durante o período de 1949/59, 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 fez com moderna tecnologia e, na verdade, gerou maiores empregos no setor terciário do que na indústria. No período 1959/70, a realização de grandes investimentos e a maturação dos investimentos do período 1956/62 aceleraram fortemente a taxa de emprego. Esse alto ritmo se deu praticamente em todas as regiões, salvo no NE onde a taxa foi negativa durante 1949/59 em face do agravamento do problema das indústrias tradicionais e da alta densidade de capital dos investimentos implantados a partir da década de 60.

Os salários puderam crescer, durante 1949/59, a ritmo mais acelerado em virtude da grande demanda de trabalhadores qualificados e em consonância com a elevada expansão da produtividade. No período 1959/70 contudo, em face da política de arrocho salarial imposta pelo governo federal, o ritmo de expansão do salário foi bem menor, tanto em termos de salário-produto quanto em poder aquisitivo, em que chegou a se reduzir. O movimento do salário em ambos os períodos teve manifestação semelhante em todas as regiões, salvo no NE, onde foi mais depressivo.

Durante 1949/59, a implantação da indústria pesada e o reequipamento das indústrias leves implicaram forte elevação dos níveis de produtividade, ainda mais acentuados no NE, graças ao encerramento de atividades de várias indústrias tradicionais obsoletas. No período 1959/70, embora a ritmo menos acentuado, a produtividade subiu muito acima dos salários, graças à maturação dos investimentos que se realizaram entre 1956/62, à continuidade da modernização dos setores tradicionais e à forte deterioração do salário real.

A expansão do salário-produto entre 1949/59, dado o elevadíssimo nível da produtividade, permitiu ainda que o excedente por operário crescesse a taxas bastante elevadas. Com isso, a relação salário dos operários/VTI diminuiu e essa queda se acentuou no período 1959/70. A taxa de exploração, que subira acentuadamente entre 1949/59, atingiria em 1970 níveis jamais alcançados em toda a nossa industrialização: foi de 4,8 a média no Brasil, 4,7 em SP, 5 na GB, 5,6 em MG e atingiu 5,7 no NE.

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 1930/50 foi 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 sofreu depressão de preços externos 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 cresceu a ritmo satisfatório. Durante 1950/70, excluído o café, cuja crise retornou a partir de 1955, e o algodão, em crise durante a década de 50, 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 30) e a do CO (a partir da década de 50) 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 SP, MG, ES, PR e RJ, 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 (SP, notadamente) e o aumento em outras têm 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 NE.

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 SP, 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% para 37,7%, enquanto a de SP passava de 24,7% para 20,5%.

A extraordinária expansão agrícola do PR e mais tarde a do CO fizeram 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 NE permaneceu em 23%.

O que ocorreu, portanto, foi 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 1940/59, a elevação dos salários urbanos propiciou 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 demanda de certos produtos mais nobres. Por outro lado, à medida que a agricultura de SP 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 SP, 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 30 e de 40 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) propiciam menor custo, a produção de alimentos simples cresceria, compensando sua diminuição nas áreas mais capitalizadas.

Durante 1930/50, distinta seria a situação dos produtos exportáveis ou de uso industrial. Salvo o café, que atravessaria grave crise, o algodão e a cana passariam por forte expansão, principalmente na agricultura capitalista de SP. Os alimentos nobres e de uso mais tipicamente urbano mostrariam 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 1950/70, 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 aos estados do PR, MT, GO e parte de MG. Essas transformações também se dariam nos estados da GB e do

RJ. 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 e 1970, com ritmo superior ao da expansão da população, penso que esse desempenho, no que tange à oferta de alimentos 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 agrícola regionais, negam a estagnação de quaisquer regiões, e, ao contrário, mostram que cresceram a ritmo satisfatório.

Isso implica 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 40, os fluxos migratórios eram relativamente pequenos. Entre 1950 e 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 os problemas da miséria, dos baixos salários, da escassa oportunidade cultural, do baixo nível de vida, etc., vigentes nas regiões periféricas. Também desnecessário seria 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 desses problemas tenham delimitação espacial, como os decorrentes da minifundização do NE e do RS ou o da maior intensificação tecnológica da agricultura paulista, o mais grave tem se manifestado por todo o território nacional, embora no NE 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. Desses 20 milhões de hectares adicionais, em sete milhões os rendimentos da produção física por hectare diminuiram, 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 SP; contudo, essas 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 NE, MG e o ES. 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 sobrantes, via intensificação do trabalho – quanto da fronteira agrícola, ampliando também a emigração. Se 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 NE, a queda da fertilidade do solo implica necessariamente: 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 SP 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 RS), 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 (casos do NE, MG, ES, SC e RS) 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 NE, 24,5% para MG, 10,4% para o ES, 4,5% para SC e 8,9% para o RS.

Se bem que SP 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 800.000 pessoas, o que o tornava o segundo estado expulsador. Os grandes centros urbanos (GB e SP) estão demonstrando, na última década, 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” (MA, PI e PR), já denunciava o agravamento desse problema social.

Em síntese, as modificações desses fluxos no período 1940/70 põem 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 “caos 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 do capital mercantil regional, este concorrendo acentuadamente para a manutenção da estrutura política, social e econômica regional, destacando-se a perversa estrutura fundiária.

Ambos – o capital industrial e o mercantil – convivem, na periferia, em “espaços” econômicos específicos. Seus interesses – mantidas as atuais diretrizes políticas e econômicas do chamado “modelo brasileiro” – raramente são antagônicos. É 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 sem que seja necessário mudar 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 a suposta “exploração” de SP sobre a periferia; do contrário, ter-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 indústrias na periferia, parecem não atinar com a totalidade do problema. Essas 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 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”. Isso, 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 10% da renda interna paulista, como diferença entre a arrecadação e o gasto

federal em SP. O que se sugere não é o agravamento das atuais combatidas finanças estaduais, mas sim que se procurem 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 dos 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.



*Concentração e  
desconcentração  
econômica regional  
no Brasil -  
1970/95*

**6**



# *Concentração e desconcentração econômica regional no Brasil – 1970/95*

Neste texto procuro examinar a desconcentração econômica regional observada entre 1970 e 1985 e especular sobre a hipótese de que, a partir daí, com o agravamento da crise dos anos 80 com a instituição das políticas neoliberais, a desconcentração industrial teria infletido, obrigando-nos a uma reflexão ainda mais cuidadosa sobre o período subsequente.<sup>1</sup> Em que pese o esforço de industrialização periférica realizado, as frustrações daqueles que imaginavam que essa desconcentração diminuiria sensivelmente os padrões de divergência econômica e social em termos da média nacional aumentaram ainda mais nos anos 90, diante dos nefastos efeitos que as políticas neoliberais estão causando ao país e a suas regiões.

O agravamento da crise econômica e social daí decorrente exige exame – ainda que breve – do fenômeno migratório inter-regional recente, pois essas migrações têm-se constituído em “amortecedor social”, dada a reduzida dimensão de nossa política social e dado o escamoteamento (oficial e das elites) que se faz sobre a política de reforma agrária.

---

<sup>1</sup> Este trabalho aprofunda, atualiza e complementa trabalho anterior (Cano, 1995). Uma versão anterior, menos completa do que esta, foi publicada na revista *Economia e Sociedade*, do Instituto de Economia da UNICAMP (n. 8, jun. 1997).

Não me ocupo, aqui, do processo histórico de concentração, já tratado pela literatura.<sup>2</sup> Contudo, não é demais lembrar que, desde meados da década de 30, o estado de São Paulo passou a ser o mais populoso do país (17% do total nacional), situação que conserva até hoje (21%), em grande medida diante do enorme afluxo de imigrantes (primeiro estrangeiros e depois nacionais) que para ali se dirigia, dadas as maiores e melhores oportunidades de trabalho geradas pela sua economia.

O crescimento diversificado de sua agricultura e de sua indústria provocou veloz ritmo de urbanização que se traduzia não apenas no maior contingente urbano do país já em 1940 – superando o Rio de Janeiro –, mas também na expansão da mais dinâmica economia terciária nacional. A participação de São Paulo na geração de renda terciária do país aumentou, dos 32,7% em 1939, atingindo seu maior nível (36,7%) em 1995.

O peso de sua agricultura também o colocava em primeiro lugar com pouco mais de ¼ do produto agrícola nacional na década de 20, cifra que, nos 50 anos subseqüentes, oscilou entre 15% e 18%, colocando-o, na década atual, de novo na primeira colocação nacional, com cerca de 24%.

Como se sabe, esse processo de concentração reforçou as antigas reivindicações por maior **equidade regional e federativa**, as quais foram mais bem organizadas e institucionalizadas a partir do final da década de 50, do que resultaria, na década seguinte, a implantação permanente de políticas de desenvolvimento regional. Suas vozes cresceram ainda mais na elaboração da Constituição de 1988, onde conseguiram inserir vários dispositivos específicos como, por exemplo, a distribuição regionalizada dos recursos alocados no Plano Plurianual de Investimentos, até hoje não praticada. Paradoxalmente, os últimos anos assistiram ao esvaziamento dos órgãos públicos regionais federais e à agonia das políticas regionais de desenvolvimento, tanto pelo debilitamento fiscal e financeiro do Estado quanto pela instituição de políticas neoliberais a partir de 1990.

---

<sup>2</sup> Os principais trabalhos sobre o tema no Brasil estão resenhados em Cano & Carneiro (1985). Ver, do autor, Cano (1981) e os Capítulos 2 e 4 deste livro.

Na economia internacional, a longa e complexa crise financeira, o esgotamento do padrão de acumulação da Segunda Revolução Industrial e o fato de que a Terceira Revolução Industrial talvez ainda leve uma ou duas décadas para se “completar” aumentaram ainda mais o risco e a incerteza para o capital privado.<sup>3</sup> Por outro lado, isso debilitou fiscal e financeiramente a maioria dos estados nacionais, endividando-os junto ao setor privado e “justificando”, por isso, a “necessidade” de ajustes patrimoniais a favor do setor privado. A busca ideológica por um “Estado Mínimo” respaldou também as novas políticas de descentralização, que tentaram transferir atribuições e recursos do poder central aos poderes locais, enfraquecendo ainda mais econômica e politicamente o Estado nacional.

O Sistema Financeiro Internacional, para poder aplicar parte de seu enorme excedente financeiro que cresceu muito desde a década de 50, ressuscitou o liberalismo, preconizando políticas neoliberais que, resumidamente, contemplam: ajustes macroeconômicos, desregulamentação para os fluxos internacionais de capital, ruptura dos monopólios públicos, privatização, abertura comercial e “flexibilização” das relações de trabalho.<sup>4</sup>

Os gigantescos fluxos de capitais “Norte-Norte” (Estados Unidos/Japão/MCE) realizados durante a década passada ajudaram a cultivar um novo neologismo econômico – a globalização dos mercados – tentando disseminar a falsa idéia de que o “paraíso será para todos”.

O abandono em que se encontram a África, parte da Ásia e parte da América Latina bem como a ilusão vendida ao Leste Europeu e à URSS, de que teriam uma “rápida transição para o capitalismo, com ajuda do Ocidente”, constituem dolorosa realidade que atinge todos esses

---

3 Duas questões muito importantes encontram-se ainda na fase dos “primeiros passos”: a biotecnologia e as novas fontes de energia.

4 Sobre a crise financeira, ver Braga (1991); para o processo de trabalho, ver Mattoso (1995).

povos: desemprego, desindustrialização, regressão mercantil, decadência dos costumes, crime e instabilidade “duradoura”!<sup>5</sup>

O discurso político da abertura e da “globalização” resultou, na Rodada Uruguai e depois na OMC, em mais um engodo aos países subdesenvolvidos, uma vez que fizemos inúmeras concessões aos desenvolvidos, ao passo que a expansão prometida de nossas exportações será mínima.

O aceno que os Estados Unidos deram à América Latina para integrar na NAFTA é mais uma cena de opereta vulgar. A “nova” crise do México mostrou transparentemente a armadilha em que caiu. O “estouro” potencial brasileiro e argentino parece estar mais próximo do que se pensa, pondo a nu o mau caminho econômico a que foram induzidos.

A miragem de um Mercado Comum para países do Cone Sul é uma “construção na areia”, em face da irreal situação cambial argentina e brasileira, além das profundas diferenças das estruturas econômicas e sociais existentes entre os países constitutivos do MERCOSUL.

Adicione-se a isso alguns dos efeitos perniciosos da Terceira Revolução Industrial sobre os países subdesenvolvidos, automatizando máquinas e substituindo as antigas, desocupando trabalho pouco qualificado, substituindo insumos tradicionais por modernos e desindustrializando. A reestruturação espúria que tem sido feita nesses países e os “milagrosos remédios” impostos pelas instituições internacionais repetem, exaustivamente, a miragem da cura da estagnação, da instabilidade e da incerteza.<sup>6</sup>

Por outro lado, os dados internacionais sobre convergência de níveis de renda ou bem-estar são muito claros e não mostram melhorias, haja vista a manutenção dos desníveis regionais relativos de renda na CEE ou a perda de participação relativa que a África e a América Latina

---

5 Sobre os efeitos do neoliberalismo e da “globalização” nos países subdesenvolvidos, ver Cano (1995a; 1996); Cardoso de Mello (1992) e Tavares & Fiori (1993).

6 Sobre a Terceira Revolução Industrial, ver Coutinho (1992); para seus efeitos sobre os desequilíbrios regionais, ver Cano (1990 e 1995a).

vêm sofrendo no PIB internacional.<sup>7</sup> Em suma, a ordem de buscar uma eficiência competitiva está aniquilando as possibilidades de atingirmos uma certa equidade social e regional.

Em decorrência desses fatos, o debate sobre a questão regional no Brasil retornou com força nos anos recentes. Uns, decorrentes das frustrações acima apontadas, reafirmam as petições do passado, pelo retorno da presença do Estado e das políticas de desenvolvimento regional, como se isso fosse possível convivendo-se com uma política econômica neoliberal, como é o nosso caso. Outros, mais críticos, vêm advertindo desde 1989, que o neoliberalismo substituiu a equidade pela eficiência competitiva (ainda que espúria, à custa de redução de impostos e salários), não mais cabendo, portanto, qualquer “privilégio” regional. A recente medida federal de concessão de amplos incentivos para a instalação de fábricas de veículos nas regiões NO, NE e CO constitui flagrante contradição com aquela política e, principalmente, com vários compromissos internacionais recentemente assumidos pelo país.

Alguns, embora concordando com o diagnóstico crítico, pensam que a nação está-se fragmentando, pelo fato de que apenas porções de cada região estão (ou estarão) tendo melhor inserção internacional ou se beneficiando de investimentos privados (estrangeiros ou não) nelas especificamente localizados.<sup>8</sup> Penso que não é certo falar em fragmentação, uma vez que os elos entre o núcleo da acumulação (São Paulo) e o restante da nação permanecem unidos. Concordo que ela poderá ocorrer à medida que a desindustrialização cresça e que aponte para o indesejável caminho da regressão mercantil do país, e não apenas de uma ou outra região. Vale dizer: essa regressão (ora em marcha) nos conduziria, no limite, a um neo primário-importador/exportador, pior do que éramos antes de 1930. Talvez seja por isso que vários membros do governo insistem na necessidade de “acabar com a herança da era Vargas”...

---

7 Para as regiões da Europa, ver CEE (1991); para os dados mundiais, ver Medeiros (1996).

8 Entre os que falam hoje em fragmentação, ver Guimarães (1996) e Pacheco (1996).

Como economista crítico, insisto em mais dois pontos. Um se refere à nossa hipótese de que, a manter-se o neoliberalismo e introjetarmos doses significativas de “modernização” (novos processos ou setores mais complexos, com tecnologia mais sofisticada), haverá uma reconcentração espacial (em SP e “adjacências”) produtiva, em detrimento da periferia nacional, pois aquela modernidade, como é sabido, não pode localizar-se em qualquer tipo de espaço econômico, mas tão-somente naqueles que possuem condições especiais de recepção de tais modernidades.

O outro ponto se refere ao debilitamento proposital do Estado nacional, com seu enfraquecimento fiscal, financeiro e executivo e as tentativas de sua substituição por poderes locais (regionais, estaduais e municipais). Esse “culto ao poder local” parece não se dar conta, de um lado, de que ele coopera ativamente para o maior debilitamento do Estado nacional, única instituição capaz de enfrentar a questão internacional; de outro, parece também não se dar conta de que o poder local não faz câmbio, nem moeda, nem juros, e só administra tributos locais.

O que surpreende sempre nos trabalhos conservadores ou menos críticos é a permanente ausência sobre o questionamento às causas estruturais regionais que perpetuam um quadro social com índices deploráveis de pobreza e cultura regional. Refiro-me ao tabu ideológico que reveste o enfrentamento local de suas estruturas de dominação: de renda, propriedade, controle político, acesso ao Estado, etc.

Antes de discutirmos estas questões, é necessário advertir o leitor de que o sistema estatístico nacional a partir de 1990 sofreu profunda deterioração institucional, política, financeira e de seus recursos humanos, não só atrasando a elaboração do último Censo Demográfico como também, o que é muito grave, não realizando nenhum Censo Econômico após 1985. Isto, obviamente, repercute diretamente sobre as Contas Nacionais, tornando mais precários os dados regionalizados e as estimativas de Contas Regionais após aquela data.

Para suprir essa lacuna estrutural, os pesquisadores têm utilizado outras informações, como as séries anuais regionalizadas de produção

física; estas, contudo, padecem de maior complexidade metodológica, tanto na cobertura de produtos como na de ramos e de regiões.

Além disso, as altíssimas taxas de inflação verificadas nestes anos certamente alteraram profundamente a estrutura nacional e regional de preços relativos. Por outro lado, a desconcentração regional que ocorre no período não se dá à “imagem e semelhança” da estrutura dominante (São Paulo), apresentando, na verdade, grandes diferenças de processos produtivos e de produtos, o que também significa o surgimento de grandes diferenças entre as novas estruturas produtivas regionais, dificultando muito a passagem de estimativas de produção física para estimativas no conceito de valor (produto ou renda).

Essas dificuldades são maiores quando se tenta trabalhar com indicadores do “Produto Terciário”, cujas fontes são ainda mais precárias. Entre outros, os problemas decorrentes da “imputação dos serviços de intermediação financeira” e das dificuldades de estimar-se o segmento de “outros serviços”, que representam a metade da produção de serviços e cerca de 25% a 30% do PIB, reforçam nossos receios. Por exemplo, “outros serviços”, que perfaziam cerca de 13% do PIB entre 1980 e 1990, passam a 18% em 1993: nada sabemos sobre se isto se deve ao avanço da terceirização (o que “reduz” a produção industrial), à informalização crescente do mercado de trabalho ou a outros fatores desconhecidos.<sup>9</sup>

Se isto ocorre em relação às contas do país, o que dizer das contas de cada região? Por exemplo, as séries de contas regionais de São Paulo, elaboradas pela Fundação SEADE (bem como de outras regiões), apresentam resultados diferentes em relação às da FIBGE. Nesse sentido, é digno de nota o recente e grande esforço realizado pelo IPEA para estimar os principais agregados regionais (anuais, entre 1985 e 1995), que procura contornar essa lacuna.<sup>10</sup> Neste trabalho utilizo essas novas estimativas dos produtos setoriais (salvo para indústria de transformação).

---

<sup>9</sup> Para uma discussão teórica e metodológica sobre o setor serviços no Brasil, ver Cano (1992, v.5).

<sup>10</sup> Versão resumida desse trabalho está em Oliveira e Silva et al. (1996).

Este texto, além desta introdução, está dividido em três seções. A primeira discute a concentração e a desconcentração econômica no período 1970/95, detendo-se mais detalhadamente no exame da indústria de transformação. Na segunda, tento analisar as principais modificações recentes nos fluxos migratórios inter-regionais decorrentes tanto das grandes transformações setoriais-regionais da economia, quanto do agravamento da crise social do país. Na terceira, apresento as resumidas conclusões sobre este período.

### *6.1 Concentração, desconcentração e seus principais determinantes*

Como demonstrei em trabalhos anteriores, não foi a concentração da produção industrial (e também da agrícola e da terciária) em São Paulo a causadora ou agravadora do atraso e da miséria das regiões mais pobres do Brasil. Antes de 1930, a economia nacional não era integrada e cada uma de suas regiões havia tido uma história e uma trajetória econômica específicas, que lhe deixaram uma herança cultural, demográfica e econômica – notadamente a da estrutura da propriedade e da renda – demarcadora de diferentes graus de pobreza absoluta e relativa e de diferentes estruturas produtivas.

Após 1930, o processo de integração do mercado nacional foi alterando esse quadro, justamente através do aumento das relações econômicas entre São Paulo e todo o resto do Brasil. À medida que se intensificavam o desenvolvimento e a industrialização de São Paulo (e obviamente do Brasil), aquelas relações aumentavam, exigindo transformações das estruturas produtivas regionais e estimulando seu crescimento econômico.

Assim foi entre 1930 e 1970, período em que o país apresentou uma das maiores taxas de crescimento econômico do mundo capitalista e em que, em termos internos, São Paulo crescia a taxas anuais superiores à média nacional, concentrando, assim, parcelas crescentes do PIB nacional. Contudo, essa concentração – repito – não causou atraso ou

estagnação à periferia nacional, como atestam as contas nacionais do produto e da renda regional. Pelo contrário, todo o restante do país experimentou taxas elevadas de crescimento, graças às maiores articulações econômicas com São Paulo e entre as várias regiões.

Ou seja: a economia paulista, sendo o núcleo da acumulação produtiva do país, ao crescer imprimia também determinações (regionalmente diferenciadas, é claro) de crescimento aos seus complementos econômicos espaciais (as demais regiões).<sup>11</sup> Assim, embora a dinâmica de acumulação fosse concentradora, em seus resultados concretos, articulava, entretanto, também o crescimento regional.

Entre 1970 e 1985, período em que consolidamos a implantação de nossa matriz industrial e, por isso, a acumulação exigia esforço periférico de articulação ainda mais intenso, usamos ainda mais nossa base de recursos naturais – água, terra, minérios – e, com isso, a periferia mais bem dotada de recursos foi mais acionada. A maior parte do conjunto de projetos de larga envergadura (como os hidrelétricos, não-ferrosos, químicos e petroquímicos) foi implantada na periferia, acelerando ainda mais seu crescimento. Isso, mais os efeitos decorrentes das políticas de desenvolvimento regional implantadas a partir de meados da década de 60 (promovendo investimentos regionalizados em indústrias leves e de insumos), proporcionou um processo de desconcentração industrial regional.

Contudo, cabe assinalar que no período a taxa de crescimento de São Paulo foi também muito alta, intensificando ainda mais as articulações com o restante do país; ocorre que o grande pacote de investimentos periféricos imprimiu ritmo ainda maior de crescimento regional, desconcentrando, assim, parte da produção.

---

<sup>11</sup> O conhecido dito popular "A locomotiva (SP) que carrega os vagões (demais estados) vazios" não espelha a verdade, dada a intensidade crescente nas relações econômicas inter-regionais pós-1929. Na verdade, tanto os vagões foram sendo cada vez mais carregados, quanto a locomotiva teve que aumentar sua potência...

Entre 1985 e 1995, quando convivemos, primeiro, com a “crise da dívida”, e agora, também com políticas neoliberais, o crescimento econômico de São Paulo (e do Brasil) tornou-se, na média, medíocre e, com isso, o arrefecimento da dinâmica de acumulação inibiu também o crescimento periférico. Isso causou uma inflexão no processo de desconcentração econômica que, em muitos casos, apresentou resultados mais “estatísticos” do que efetivos.

Tomado o período 1970/80, em que as taxas médias anuais de crescimento da indústria de transformação foram de 8,97% para o Brasil e 8 para SP, a participação do agregado B-SP no total nacional passa “apenas” de 41,8% a 46,4%, ocultando o fato importantíssimo de que, dando-se o índice 100 para 1970, o resto do Brasil apresenta em 1980 o índice de 262 (e SP o de 216), revelando, assim, ter acrescido sua produção industrial em montante equivalente a 116% da produção paulista de 1970! Contudo, no período de 1980/95, em que a produção passa do índice 100 para 108,6 para o Brasil (e para 99,9 para SP), a expansão do agregado B-SP foi de 17,5%, mas isso equivale apenas a 2,1% da produção paulista de 1980.

Em síntese, o que precisamos entender é que, mesmo que venhamos a ter no futuro longos períodos de firme crescimento, a expansão da periferia estará atrelada, em grande medida, à de São Paulo. Portanto, se São Paulo crescer, e bem, o restante do país também crescerá. Isso não elimina, obviamente, a necessidade de se discutir e implantar medidas específicas de crescimento ou que possam atenuar ou corrigir os desequilíbrios regionais sociais mais gritantes existentes no país.

Lembremo-nos com um pouco mais de detalhe os principais determinantes desse processo de desconcentração produtiva no plano nacional:<sup>12</sup>

- o próprio processo de integração do mercado nacional, comandado pela economia paulista, tanto em sua fase mercantil (1930/60) quanto principalmente a partir de sua fase de acumulação desconcentrada (pós-1960), teve, predominantemente, efeitos de estímulo sobre as bases produtivas periféricas, impondo-lhes transformações estruturais que

---

12 Ver, a respeito, Cano (1992); Guimarães (1996) e Negri (1992).

geraram efeitos cumulativos de longo prazo, desconcentrando segmentos produtivos. Convém lembrar que isso se deu, em parte, independentemente das políticas de desenvolvimento regional pós-1960.

- a expansão da “fronteira” agrícola, com “paulistas, mineiros, baianos e sulistas” colonizando o Paraná, Goiás e Mato Grosso entre 1930 e 1970, as áreas rurais estimuladas pelo Plano de Metas (com as rodovias para o Norte e o Centro-Oeste e a criação de Brasília) a partir de fins da década de 50 e, a partir da década de 70, a colonização da Amazônia e o aumento das imigrações para Mato Grosso e Mato Grosso do Sul dinamizaram a agricultura daquelas regiões, dando azo a que mais tarde ali surgissem também uma agroindustrialização e uma urbanização.
- as políticas de desenvolvimento regional que, a partir de 1960, criaram incentivos (fiscais, financeiros, cambiais, etc.) ao capital, primeiro para o Nordeste (SUDENE) depois para a Amazônia (SUDAM E SUFRAMA) e para o Espírito Santo. Tais incentivos intensificaram a migração do capital produtivo para aquelas regiões, acelerando transformações em suas estruturas produtivas, modificando suas pautas exportadoras e, assim, desconcentrando a produção nacional. O caso mais eloqüente é o da Zona Franca de Manaus, para onde se transferiu quase toda a produção de eletrônicos de consumo. É importante lembrar também o papel aí exercido pelos investimentos públicos federais em infra-estrutura.
- as políticas de incentivo às exportações, formuladas a partir da segunda metade da década de 60, que, juntamente com as novas bases do crédito rural, promoveram grande modernização (embora socialmente conservadora) principalmente no agro e na agroindústria. De início atuando mais no Sul, em São Paulo e no Centro-Oeste e mais tarde beneficiando também Minas Gerais e algumas áreas do Nordeste (notadamente partes do Vale do São Francisco), elas descentralizaram e desconcentraram parte da produção nacional daqueles segmentos.
- incentivos e alguns investimentos (os bem-sucedidos) no âmbito do II PND, cujos objetivos eram “completar” a estrutura industrial brasileira, substituir importações de insumos básicos e bens de capital e contornar os problemas cambiais decorrentes da crise do petróleo (projetos de carvão, não-ferrosos, álcool de cana, energia elétrica e petróleo). Esses projetos,

implantados a partir da segunda metade da década de 70 (e que amadurecem no quinquênio seguinte), impuseram maior uso das bases periféricas de recursos naturais (ferro, não ferrosos, carvão, petróleo, produtos químicos básicos, papel e celulose, álcool e eletricidade), alterando as estruturas produtivas e de exportação e, com isso, desconcentrando ainda mais essa produção.<sup>13</sup>

- a intensificação do processo de urbanização nas regiões NO, NE e CO (exclusive DF), que passam da taxa média de urbanização de 42% em 1970, para respectivamente 58%, 61% e 73% em 1991. Essa acelerada urbanização, como se sabe, exige e estimula a criação e a diversificação de serviços e também de indústrias leves, de âmbito local.
- a crise da década de 80, que parece ter afetado mais a economia de São Paulo, aumentando a desconcentração muito mais pelas quedas mais altas da produção paulista do que por “maiores altas” na produção periférica, constituindo, talvez, uma desconcentração mais de caráter “estatístico”.

Tabela 30  
Diferenças regionais da renda média por habitante  
(Brasil = 100)

	1939	1970	1995
NO <sup>(1)</sup>	79	56	68
NE	33	38	49
MG	61	69	88
ES	62	69	90
RJ	239	163	123
SP	179	200	165
PR	96	75	119
SC	78	88	109
RS	127	119	119
CO <sup>(1)</sup>	69	67	84
DF	-	175	206

Fonte: FGV/FIBGE – Censo Demográfico e Contas Nacionais (1939-1970); IPEA (1995). NO<sup>(1)</sup> inclui TO em 1995; CO<sup>(1)</sup> inclui TO em 1939-1970.

Para discutir melhor a questão da convergência regional, inicio com o exame da renda regional por habitante confrontada com a nacional. Em 1939 só três estados (RJ, SP e RS) tinham níveis bem acima da média

<sup>13</sup> Ver Souza (1988) e Guimarães (1994).

nacional; em 1960 o DF se incorporaria a esse grupo; em 1980 seria a vez de SC e a partir de 1985 também o PR dele passaria a fazer parte. Para os demais estados e regiões, excluindo-se o NO, cujo nível relativo cai de 79 para 56 entre 1939 e 1949 e se recupera parcialmente entre 1985 e 1995, todos os outros apresentam melhoras, com MG, ES e CO aproximando-se bastante da média nacional.

Contudo, cabe advertir que essa relação pode mudar não apenas pelo crescimento econômico de cada região, mas também por grandes modificações que possam ocorrer com seu denominador, a população. Enquanto a população do Brasil entre 1939 e 1970 cresceu 126%, as do NE e de MG cresceram bem menos (95% e 70% respectivamente), enquanto outras regiões apresentaram resultados bem acima do nacional, como NO, RJ, SP e SC (cerca de 148%), mas o CO (260%) e o PR (460%) sem dúvida foram contidos, por esse efeito, no processo de diminuição de suas distâncias para com a média nacional, enquanto, no outro extremo, MG e NE foram beneficiados pelo menor crescimento de suas populações, graças às grandes emigrações que sofreram.

No período 1970/95 também ocorreram significativas diferenças: enquanto a média do crescimento demográfico nacional foi de cerca de 68%, NO e DF ficaram muito acima disso (respectivamente 187% e 225%), secundados por SP (94%) e CO (91%). Todos os demais tiveram crescimento abaixo do nacional (o menor foi o do PR: 27%), reduzindo assim seu denominador. É claro que há exceções, mas, normalmente, os emigrantes de uma região têm piores condições do que os que ali permanecem, e nas regiões receptoras, é também normal que seus imigrantes exerçam atividades de menor remuneração do que seus naturais, afetando assim o nível médio de renda. Com isso, quero advertir que parte da convergência acima apontada é fruto da intensidade dos fluxos migratórios, melhorando (principalmente para NE e MG) ou piorando estatisticamente a renda média por habitante de algumas regiões (notadamente para NO, CO, SP e PR – este, entre 1939 e 1970).

Para o exame do numerador (a renda), há que analisar o crescimento e a convergência regional da atividade econômica. As Tabelas 31A a 31D mostram a trajetória desse processo. Examinemos, primeiro, o período do aumento da concentração de SP, que foi 1939/70.

Tabela 31A  
Participação Regional na produção econômica  
(Brasil = 100%)

2a: PIB Total

	1939	1949	1959	1970	1980	1985	1990	1995
NO*	2,6	1,7	2,0	2,2	3,2	4,1	4,4	4,6
NE	16,7	13,9	14,4	12,0	12,2	13,7	13,6	13,4
MG	10,0	10,4	7,9	8,3	9,4	9,7	9,0	9,1
ES	1,2	1,3	0,8	1,2	1,5	1,7	1,5	1,6
RJ	20,9	19,5	18,5	16,1	13,6	11,6	12,3	10,3
SP	31,2	36,4	37,9	39,5	37,7	35,8	36,4	36,6
PR	2,9	4,0	5,4	5,5	5,9	6,2	5,4	6,7
SC	2,2	2,5	2,4	2,8	3,3	3,3	3,2	3,3
RS	10,2	8,6	8,4	8,7	8,1	7,9	6,9	7,3
CO*	2,1	1,7	2,3	2,7	3,6	3,7	4,2	4,7
DF	-	-	-	1,0	1,5	2,3	3,1	2,4

Tabela 31B: PIB Agropecuário

	1939	1949	1959	1970	1980	1985	1990	1995
NO*	3,3	1,7	2,4	4,1	5,0	6,5	8,5	7,6
NE	23,0	19,3	27,9	20,9	19,5	20,6	20,7	22,0
MG	15,3	17,3	10,5	11,9	16,3	17,0	13,8	14,1
ES	2,2	2,4	1,6	1,9	2,1	2,9	1,8	2,0
RJ	4,8	4,9	4,1	2,4	2,0	1,8	2,0	1,8
SP	24,7	30,0	21,9	18,0	14,2	16,7	24,0	23,6
PR	4,9	6,9	11,6	12,1	11,7	11,9	9,2	8,6
SC	3,7	3,9	4,1	5,4	5,2	4,3	4,1	4,1
RS	13,6	10,4	11,2	15,9	12,6	10,9	8,9	9,0
CO*	4,5	3,2	4,7	7,4	11,4	7,4	7,0	7,1
DF	-	-	-	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1

Tabela 31C: PIB Industrial

	1939	1949	1959	1970	1980	1985	1990	1995
NO*	2,3	0,9	1,2	1,1	3,0	4,0	4,4	4,5
NE	12,1	9,7	7,5	7,0	9,5	12,0	12,4	11,5
MG	8,0	6,9	6,1	6,9	8,7	8,7	9,1	9,1
ES	0,4	0,5	0,3	0,5	1,2	1,4	1,5	1,5
RJ	26,9	20,0	17,4	15,2	11,9	11,8	10,5	9,4
SP	36,4	47,9	54,4	56,4	47,3	44,0	43,6	41,0
PR	2,2	2,8	3,0	3,0	4,9	5,2	5,0	8,0
SC	2,0	2,6	2,4	2,6	3,9	3,6	3,3	4,0
RS	8,7	8,0	6,9	6,3	7,4	6,9	6,4	6,9
CO*	1,0	0,7	0,8	0,9	1,7	2,1	3,3	3,6
DF	-	-	-	0,1	0,5	0,3	0,5	0,5

Tabela 31D: PIB Terciário

	1939	1949	1959	1970	1980	1985	1990	1995
NO*	2,4	2,0	2,3	2,3	2,8	3,5	3,8	4,1
NE	14,9	13,0	12,7	12,2	12,4	13,6	13,0	12,8
MG	7,8	8,3	7,8	8,2	8,4	8,9	8,0	8,1
ES	0,9	1,0	0,7	1,4	1,5	1,7	1,4	1,5
RJ	27,6	26,7	24,8	20,6	18,2	13,9	15,4	12,6
SP	32,7	33,8	35,4	35,0	34,8	32,9	33,9	36,7
PR	2,1	3,1	4,2	5,3	5,4	5,7	4,9	5,6
SC	1,5	1,8	1,8	2,1	2,2	2,8	2,8	2,7
RS	8,9	8,0	8,1	8,2	7,5	8,0	7,0	7,2
CO*	1,2	1,3	2,2	2,5	3,3	4,4	4,3	4,8
DF	-	-	-	2,2	3,5	4,6	5,5	3,9

Fonte: FGV e FIBGE(1939-1985); IPEA(1990-1995)

\*NO: inclui TO em 1985-1995

\*CO: inclui TO em 1939-1985, exclui DF.

Em termos do PIB total (Tabela 31A), não só SP aumenta sua participação, mas também a região de agricultura mais modernizada e próxima a ele (PR, SC e CO). O estado do ES manteve sua posição e

todas as demais regiões caíram, porém em decorrência de taxas de crescimento abaixo da média nacional e não devido a quedas absolutas.

O exame do PIB agropecuário (Tabela 31B) confirma o fato, mostrando que além das regiões acima citadas também o NO e o RS melhoram suas participações relativas. SP, que vinha aumentando sua participação desde os anos iniciais deste século, o faz até o início da década de 50, quando a crise cafeeira e a algodoeira, de um lado, e a expansão diversificada de outras regiões (Sul e CO, principalmente), de outro, alterariam o quadro, com significativas perdas de posições paulistas. No caso do RJ, o período representa o agravamento da crise de seu agro, especialmente no de sua agroindústria açucareira.

A Tabela 31C mostra o total do setor industrial (extrativa, transformação, construção e serviços de utilidade pública) e nela se pode ver que, além das pequenas perdas de MG e RS, as regiões NO, NE e RJ sofrem as maiores perdas relativas, embora tivessem tido altas taxas de crescimento industrial durante todo o período. No caso do NE, o período representa o fim da pioneira indústria têxtil (que se tornara obsoleta vis-à-vis a do resto do país) e perda crescente de eficiência das agroindústrias açucareira e algodoeira; no caso do RJ, trata-se de um processo mais complexo de acentuada desaceleração do crescimento de sua economia industrial – desde fins do século passado – e da urbana, ainda mais agravado com a mudança da capital em 1960.

É difícil uma análise mais precisa do setor Serviços (Tabela 31D), dado que nesse período tanto as regiões mais industrializadas do país quanto as mais agrícolas tinham elevado peso do terciário na geração de suas rendas regionais.<sup>14</sup> Ainda assim, de novo o NE e o RJ foram as regiões que mais perderam posição, pelas razões apresentadas.

O período 1970/95 envolve dois movimentos: o da acentuada desconcentração produtiva que se dá entre 1970 e 1985 e o seguinte, em

---

14 Em áreas mais subdesenvolvidas ele tem alto peso, tanto por causa da menor presença da indústria quanto pela alta existência de subemprego em serviços; nas mais industrializadas, pelo menor peso da agricultura e pelo desenvolvimento da urbanização, que exige a ampliação e a diversificação da produção de serviços.

que há uma inflexão nesse processo e até mesmo uma aparente reconcentração.

De fato, em termos de PIB total, apenas o RJ continuou sua severa trajetória de perdas relativas durante todo o período; o RS sofre pequena perda (8,7% para 7,3% entre 1970 e 1995), SP sofre perdas importantes entre 1970 e 1985 (de 39,5% para 35,8%), mas volta a reconcentrar no período final, recuperando boa parte do que perdeu. A crise do Estado afeta o DF, que entre 1990 e 1995 cai de 3,1% para 2,4%. As demais regiões praticamente mantêm suas posições.

No setor terciário o RJ confirma suas graves perdas e o RS sofre-as em escala reduzida, durante todo o período 1970/95. O agravamento da crise do Estado e a perda de posições em outros setores certamente influíram, entre 1985 e 1995, para as perdas moderadas de NE, MG, ES e severas no DF. A consolidação de SP como a principal praça metropolitana financeira e de serviços do país possibilitou-lhe acentuada diversificação e reconcentração de serviços (especialmente no setor financeiro): após cair em 1970/85 (de 35% para 32,9%), recupera-se, atingindo 36,7% em 1995, sua maior participação nesse setor, até essa data.

As importantes transformações ocorridas na agropecuária, repercutindo intensamente no setor industrial, nos serviços, na urbanização e nas migrações, exigem um pouco mais de detalhamento analítico, o que farei no próximo tópico. Com relação à indústria, dada a maior importância desse setor nos processos de concentração e desconcentração regional, examino-a, com mais ênfase, em dois outros tópicos (1.2 e 1.3) desta seção.

### *6.1.1 Concentração e desconcentração na agropecuária*

No período 1970/95 o produto real do setor cresceu à taxa média anual de 3,7%, muito acima, portanto, do crescimento demográfico (2,2%), fato que também ocorre com as regiões que perderam participação relativa no total nacional (RJ e Sul). Soja, laranja e cana

foram os produtos que mais cresceram, seguidos por avicultura, leite, milho, cebola e tomate, dando continuidade à grande diversificação que fora esboçada na década de 60.

Neste setor, além da contínua perda de posição do RJ, ocorre reversão significativa com os três estados do Sul (notadamente PR e RS), que perdem importantes pontos devido a vários fatores, entre os quais: a crise do cooperativismo gaúcho, o esgotamento da “fronteira” agrícola sulina, a notável expansão (grãos e pecuária) no CO, a importante expansão do NO, e a extraordinária reestruturação do agro paulista. Com efeito, após atingir baixas participações em 1980/85, SP reestrutura e diversifica novamente esse setor – exportáveis, pastagens, álcool e açúcar, laranja, carnes, rações, frutas, etc. –, passando de 16,7% do total nacional em 1985 para 23,6% em 1995, retomando a primazia da agricultura brasileira. Os dados do CO (Tabela 2B merecem advertência adicional: o “pico” de 1980 provavelmente contém forte sobrestimação; a queda aparente entre 1985 e 1995 se deve, na realidade, à retirada da produção do novo estado do Tocantins (TO), que, nesses anos, participou com 0,71% e 0,94% no total nacional, valores incorporados à região NO.

Na Amazônia (notadamente em RO e no PA), a expansão maior se deve ao aumento dos efetivos bovinos e de aves, ao arroz, ao feijão, à mandioca e ao milho, lavouras estas típicas da pequena produção de “fronteira”. O Nordeste também tem sua expansão marcada pelo aumento da produção animal (especialmente avicultura), no milho e na diversificação ocorrida em suas áreas irrigadas, com soja, frutas e legumes; suas perdas relativas encontram-se na baixa expansão da cana e na crise algodoeira, esta última devido, principalmente, à abertura comercial. A expansão de MG se localiza mais na soja e no café, enquanto a do ES tem no café sua explicação maior.

O Sul, apesar de perder peso relativo, aumentou sua concentração em avicultura e em arroz irrigado (70% da produção nacional), mantendo suas participações em feijão e milho mas perdendo pontos em bovinos, suínos, cebola, batata e tomate e, notadamente, na soja, no trigo e no algodão. O CO passou a concentrar um terço do rebanho bovino (22% em

1970) e 40% da soja (0,5% em 1970), apresentando ainda considerável expansão no restante da produção animal e nas lavouras de cana, feijão, milho e tomate.

São Paulo promoveu profunda reestruturação de sua agricultura, alterando-lhe a estrutura produtiva e o uso do solo, substituindo produtos de menor rendimento por outros de maior lucratividade. Apresentou fortes reduções em algodão, amendoim e mandioca que também se reduzem para o total nacional e, ainda, em arroz, banana e café. Das 14 principais culturas nas quais em 1970 mantinha o 1º ou o 2º lugar nacional, em 12 delas ainda mantém aquelas posições. Entre os produtos que apresentaram maior crescimento – além de soja e trigo, que têm pequena participação – cabe citar: ovos (160%), laranja (11 vezes), cana e cebola (ambas 560%), tomate e feijão irrigado (ambos mais que duplicam). Mencione-se ainda a grande diversificação na produção e na industrialização de animais de menor porte, floricultura e horticultura.

A área cultivada com lavouras passou de cerca de 30 milhões de ha. em 1970 para cerca de 51 milhões em 1994. As regiões Sul e CO absorveram, cada uma, 30% desse acréscimo, e, em ambas, a soja absorveu cerca de 80% da área adicional, seguida pelo milho. A região NO (se não incluirmos TO) aumentou em 560% sua área cultivada com lavouras, onde arroz, feijão, café, mandioca e milho ocuparam a maior parte. Rondônia respondeu quase pela metade da nova área. A região NE aumentou sua área cultivada em 40%, e, pela ordem, as maiores ocupações foram com milho, soja e arroz. MG, ES e RJ tiveram, em conjunto, pequeno aumento de área, mas houve substituição significativa de áreas de alguns cultivos e de pastagens naturais.

Ainda que a substituição de pastagens naturais por plantadas tenha sido expressiva no período, principalmente no CO, no Sul e em SP, foi neste estado que ela apresentou as cifras mais relevantes: aqui, elas perderam, entre 1970 e 1994, cerca de 3 milhões de ha. aos quais devem-se acrescentar outros 1,5 milhão retirados, principalmente, de algodão, amendoim, café e mandioca. As áreas cultivadas que mais se expandiram foram as de cana (mais 1,5 milhão), laranja (mais 0,6 milhão), soja, arroz e feijão irrigados e milho, além das pastagens cultivadas, as quais

absorveram mais 1,5 milhão de ha. Assim, a reestruturação e a expansão da produção agrícola paulista usaram, em termos adicionais líquidos, menos de 1 milhão de novos há., ou cerca de 5% a mais do que utilizavam em 1970.

O avanço da mecanização e da capitalização continuou, em que pese sua desaceleração no período 1985/95. Referida a 1970, em 1985, para o conjunto do país, a relação *1.000 ha. cultivados/trator* passou de 1,2 para 0,539 e a participação do item *gastos com adubos, sementes e defensivos químicos* nos custos de produção passou, no mesmo período, de 0,157 para 0,208. Assim, o aumento da mecanização, da quimificação, do uso de sementes selecionadas, pastagens cultivadas e de inseminação artificial elevou os níveis anteriores de produtividade (do trabalho e da terra). Ao contrário do que se verificou entre 1930 e 1970, quando a queda de rendimentos físicos das lavouras era extensiva e pronunciada, entre 1970 e 1994 esse fenômeno se manifestou apenas nos seguintes cultivos: banana (em todo o país), mandioca (salvo no Sul e em SP), e feijão, praticamente só no Nordeste.

Dessa forma, a intensificação de mecanização (não só com tratores), a menor expansão relativa de área cultivada e o fato de que as culturas que mais se expandiram são pouco utilizadoras de mão-de-obra fizeram com que a participação do emprego de pessoas na agricultura do país na PEA total caísse de 44,3% em 1970 para 29,3% em 1980 e para cerca de 22% nos primeiros anos da década de 90. Esses fatos reforçaram a crescente pauperização da força de trabalho rural e de seu subemprego, notadamente nas regiões NO e NE.<sup>15</sup> Como se verá na seção 2, esses fatos impactaram fortemente sobre os fluxos migratórios inter-regionais.

### *6.1.2 Auge da desconcentração industrial regional: 1970/85*

No setor industrial, o RJ continuou sofrendo fortes perdas relativas durante todo o período. NE, MG e RS, entre 1985 e 1995,

---

<sup>15</sup> Sobre as recentes modificações do emprego rural e da população rural, ver Graziano da Silva (1997). Sobre as estimativas do subemprego rural ver Kageyama (1997).

sofrem pequenas perdas relativas. SP perdeu importantes pontos em 1970/85 (de 56,4% para 44%) e menores entre 1985 e 1995 (quando atinge 41%). Como já se advertiu, esses números se referem ao total do setor industrial e, assim, a considerável expansão da extração de petróleo e de minérios diversos –, possibilitando alguma transformação local e de hidroeletricidade (caso mais específico do PR, com Itaipu) –, explica o aumento (ou menor queda, no caso do RJ) da participação de alguns estados e regiões. No caso de SP, essas atividades não têm maior importância relativa (ao contrário da indústria de transformação), daí que boa parte da redução paulista pós-1985 se deve não a perdas deste estado, mas sim à expansão mineral de outras regiões.

No que se refere à produção da indústria de transformação, desde 1919 São Paulo ocupava o primeiro lugar, com 31,5% do total nacional, cifra que passaria a 58% em 1970, quando atinge o auge da concentração industrial do país. Nesse ano, concentrava 53% da produção nacional da indústria de não-duráveis e da de bens intermediários e 75% da de bens de capital e de consumo durável. Dos 22 ramos industriais, em 16 deles São Paulo concentrava mais de 50% da produção nacional.

Já em 1985 o Censo Industrial mostraria que São Paulo perdera (entre 1970 e 1985) participação em todos os 22 ramos industriais, embora ainda concentrasse mais de 50% da produção nacional em 13 deles. A participação paulista no total nacional descera a 51,9%.

As perdas maiores deram-se na produção de bens de consumo durável e de capital, que passa de 75,6% do total nacional em 1970 para 66,5% em 1985. Nesses segmentos, a Zona Franca de Manaus era a maior responsável pela diminuição da participação do ramo de Material Elétrico; Minas Gerais – em face da instalação da FIAT e de plantas de autopeças –, pela queda em Material de Transportes; e os estados do Sul, pela queda no ramo Mecânica, principalmente diante da expansão de equipamentos, veículos e máquinas agrícolas que ali se verificou.

Na produção de bens de consumo não-durável, a perda também foi alta (51,7% para 43,2% do total nacional): quedas pequenas nos ramos de maior complexidade técnica e tecnológica ou de plantas que em geral operam à escala nacional, como farmacêutica, perfumarias, editorial e

certos setores de bebidas; quedas altas nos demais ramos, muitos deles com fortes vinculações regionais com fontes de matérias-primas (como os de móveis e de fumo) ou que acompanharam a desconcentração agrícola verificada no período (como o ramo alimentar).

A participação paulista na produção de bens intermediários também caiu (de 53,2% para 49,4%). As maiores reduções deram-se em função da ampliação do uso da base periférica nacional de recursos naturais e de outros projetos decorrentes do II PND, como por exemplo, em minerais não-metálicos, metalúrgica, papel, borracha e matérias plásticas. Contudo, o fenômeno da desconcentração industrial de São Paulo teve também seu vetor interno. Ao desagregar-se a economia paulista em duas “regiões”, a Grande São Paulo (GSP) e o Interior, constata-se que a desconcentração teve como epicentro a GSP.<sup>16</sup> De fato, sua participação na produção industrial nacional também atinge seu nível máximo em 1970, com 43,5%, enquanto o Interior perfazia 14,7%. Em 1985 a participação da GSP já caíra para 29,4%, enquanto a do Interior subira aceleradamente, atingindo 22,5%.

Assim, enquanto a GSP perdia, em termos relativos, o equivalente a 14,1% do total da produção industrial brasileira, o Interior ganhava 7,8%. Enquanto a GSP apresentava consideráveis perdas relativas em suas participações setoriais, o Interior as ganhava em relação à GSP, e apenas perdia o equivalente a 1% do total nacional da produção de bens de consumo não-durável (que passa de 7,2% para 6,2%). Os ganhos referentes aos bens intermediários foram altos (5,2% para 10,4% do total nacional), mas os do setor de consumo durável e de capital foram ainda mais surpreendentes (de 2,3% do total nacional para 5,9%). Resumidamente, alguns dos determinantes do processo de desconcentração GSP-outros estados também atuaram no vetor GSP-Interior:

Vejam os que atuaram neste último vetor:

- as *políticas de descentralização* dos governos de São Paulo, embasadas por importante conjunto de obras de infra-estrutura (principalmente rodoviárias) e de pesquisas (como UNICAMP, CPqD,

---

16 Ver Azzoni (1986); Cano (1988) e Negri (1994).

CTI, por exemplo) e complementadas por sistema de informações regionalizadas;

- as *políticas de atração municipal*, instauradas por muitos municípios do Interior, com subsídios fiscais, dotação de infra-estrutura local, distritos industriais, etc.;
- os *custos (efetivos e imputáveis) da concentração na GSP*, que se traduziam em aumento de custos aglomerativos, tempo de deslocamento espacial, combate à poluição industrial, aumento da insegurança pessoal e o surgimento de um novo sindicalismo moderno e organizado no ABCD. Acrescente-se a necessidade de expansão e reestruturação de grandes empresas, que optaram por instalar novas plantas adicionais, na maioria dos casos, no Interior;
- os *investimentos federais* implantados no Interior, que nesse período jogaram papel crucial: as duas refinarias da Petrobrás, os grandes Centros de Pesquisa (Telecomunicações, Informática, Pesquisa Agrícola e outros), que geraram grandes efeitos multiplicadores locais, atraindo a instalação de empresas e a formação de novas.
- as *políticas de incentivo às exportações e o Pró-Álcool*, que encontraram, na mais avançada agricultura do país, fértil espaço para modernização, diversificação produtiva e crescimento agroindustrial.

Em que pese a intensidade da crise e dos dois vetores de desconcentração, a GSP passou por profunda alteração em sua estrutura econômica de serviços, convertendo-se, no período, de “maior Centro Industrial da América Latina”, em primeira metrópole nacional e, mais recentemente, em Metrópole de padrão internacional. Considere-se ainda que, a despeito de seu relativo “esvaziamento” industrial, também nela ocorreram transformações de modernidade, com a implantação, na própria GSP, da maior parte da nova indústria de equipamentos, produtos e componentes para microeletrônica, informática, automação e telecomunicações, ainda pouco captadas nos Censos e Pesquisas Industriais, em face da permanência da metodologia dos antigos “ramos industriais”. Isto, obviamente, também representa algo novo: uma nova concentração dentro do próprio processo de desconcentração.

Tabela 32  
Indústria de transformação: participação regional no VTI  
(Brasil = 100%)

	1939	1949	1959	1970	1975	1980	1985	1989	1995
NO <sup>(1)</sup>	1,1	0,7	0,9	0,8	1,3	2,4	2,5	<sup>(3)</sup>	<sup>(3)</sup>
NE	10,9	9,1	6,9	5,7	6,6	8,1	8,6	8,1	8,1
MG	7,6	6,6	5,8	6,5	6,3	7,7	8,2	8,2	8,8
ES	0,3	0,4	0,3	0,5	0,6	0,9	1,2	<sup>(3)</sup>	<sup>(3)</sup>
RJ	25,5	20,6	17,6	15,5	13,5	10,6	9,5	10,3	8,6
SP	40,7	48,9	55,6	58,2	55,9	53,4	51,9	50,2	49,8
- SP <sup>(2)</sup>	26,3	32,4	41,0	43,5	38,8	33,6	29,4	28,8	25,4
- NT <sup>(2)</sup>	14,4	16,5	14,6	14,7	17,1	19,8	22,5	21,4	24,4
PR	2,3	2,9	3,1	3,1	4,0	4,4	4,9	5,3	5,5
SC	2,1	2,4	2,2	2,6	3,3	4,1	3,9	4,0	4,4
RS	9,1	7,9	7,0	6,3	7,5	7,3	7,9	7,8	8,2
CO <sup>(1)</sup>	0,4	0,5	0,6	0,8	1,0	1,1	1,4	<sup>(3)</sup>	<sup>(3)</sup>

Fonte: (1939/1985) FIBGE – Censo Industrial; (1990/95) estimados pelo autor, com base na evolução da produção física (FIBGE), com coeficiente de ponderação de 1985 para 1989 e de 1989 para 1995.

<sup>(1)</sup> NO: Inclui TO em 1980/95. CO: Inclui TO em 1939/1975; Inclui DF.

<sup>(2)</sup> GSP (Grande SP) e INT (Interior): estimados em 1939 pelo valor da Produção; 1949/85: Censo Industrial; 1990/95 SFESP valor adicionado c/ participações ajustadas pelas diferenças médias entre os censos e os dados da SFESP, entre 1980 e 1985.

<sup>(3)</sup> Por resíduo (100% - regiões estimadas) NO + ES + CO teriam: 6,1 em 1989 e 6,6 em 1995.

Resumidamente, no período 1970/85 apenas SP e RJ perdem posição relativa no total nacional e, entre os ganhadores, NO, ES, PR, SC e CO foram os que mais ampliaram suas participações, bem acima do aumento que beneficiou NE, MG e RS.

### 6.1.3 *Inflexão no processo de desconcentração industrial (1985/95)*<sup>17</sup>

Antes de iniciar a análise desse período, lembro mais uma vez ao leitor as sérias deficiências estatísticas e os problemas metodológicos já apontados na introdução deste texto. Contudo, há inequívocos indicadores de que a economia paulista teria perdido alguns pontos no contexto nacional. Isto se deve não só à profunda crise que afeta a economia

<sup>17</sup> Entre os trabalhos que procuram analisar esse processo, ver Diniz (1994); Guimarães (1994); Cano (1995) e Pacheco (1994; 1996).

nacional no período, mas principalmente por SP ser seu centro produtivo dominante e por contar com uma estrutura industrial mais completa e mais complexa, o que afetou mais sua indústria do que a média do restante do país.

O esgotamento de vários programas oficiais federais, a contenção do programa de produção do álcool de cana, a diminuição do ritmo de crescimento das exportações e a queda do investimento público e privado reduziram sensivelmente as possibilidades de que a desconcentração industrial GSP-interior mantivesse seu anterior ímpeto. A Tabela 32 mostra que a participação do interior na produção industrial do Brasil, após saltar de 14,7% para 22,5% em 1985, teria diminuído para 21,4% em 1989, acompanhando a continuidade da diminuição verificada na GSP. Entretanto, entre essa data e 1995, o interior volta a aumentar expressivamente sua participação para 24,4%.

Os dados mostram a continuidade da queda da participação de SP no total nacional. Contudo, o exame mais atento dessas cifras mostra a diminuição da velocidade do fenômeno, mas oculta uma provável reconcentração que estaria ocorrendo dentro de alguns ramos industriais, como tentaremos examinar mais adiante.

Em termos regionais, e restringindo-me à análise da indústria de transformação, o período 1985/95 mantém algumas tendências do período anterior, mas traz também movimentos contrários (ver Tabela 32).

O Norte, entre 1970 e 1985, aumentou de 0,8% para 2,5% sua participação na indústria nacional e pode tê-la aumentado, entre 1985 e 1989, não só pela continuidade do setor eletrônico da ZFM – embora deprimido pela crise, pelas novas exportações e pela agroindustrialização que ali se inicia em termos mais dinâmicos. Contudo, a política de abertura atingiu negativamente a ZFM (embora seu giro comercial, graças às importações, tenha praticamente dobrado), entre 1990 e 1995, estagnando ou reduzindo ligeiramente sua participação nacional.<sup>18</sup> A

---

18 A FIBGE não publica índices da produção física industrial para o NO, o ES e o CO. Nas citadas estimativas do IPEA a participação dessas regiões em 1985 e 1995 teria sido, respectivamente: 2,95/2,94; 1,43/1,43 e 1,37/1,55. Contudo, essas cifras se referem à "indústria

contradição entre a manutenção de seus incentivos fiscais e a política de abertura e de desregulamentação tem favorecido um afluxo recente de investimentos estrangeiros para SP, principalmente nas áreas de eletrônica e informática, com a instalação de várias plantas de empresas que já se encontravam na ZFM, talvez já antevendo uma crise mais profunda naquela instituição.

O Nordeste, cuja participação crescera de 5,7% para 8,6% no período anterior, pode ter perdido pouco mais de meio ponto percentual entre 1985 e 1995, principalmente pela continuidade do retrocesso de Pernambuco, pela crise da indústria química nacional, que também afetou a Bahia, e pela contração sofrida pelos setores Têxtil e Confecções em quase toda a região. Essa perda relativa da indústria nordestina, que continuou entre 1989 e 1995, está intimamente relacionada com a crise mais profunda da indústria paulista, grande compradora de insumos e produtos industriais do Nordeste.

Minas Gerais e Espírito Santo aumentaram sua participação. O primeiro (passa de 6,5% para 8,2% entre 1970 e 1985 e para 8,8% em 1995), pela expansão automobilística, que atraiu inclusive segmentos de autopeças, material elétrico e metalurgia. O segundo, pelo fato de que a política de incentivos federais e locais o beneficiou sobremodo, como um dos maiores mecanismos de ganhos fiscais regionais e pelo aumento de seu papel de “corredor” de importações e de exportações, triplicou sua participação (de 0,47 para 1,22) no primeiro período, mas também foi afetado pelas políticas neoliberais, podendo ter tido pequeno avanço entre 1989 e 1995.

O Centro-Oeste, que no primeiro período passara de 0,79 para 1,37 principalmente graças à expansão de sua agroindústria e de sua urbanização, pode ter tido pequeno aumento em sua participação, no período recente, pela continuidade da expansão agroindustrial e pelos elevados benefícios fiscais (“guerra fiscal”) oferecidos por alguns de seus estados, que, com isso, para ali atraíram novos investimentos, notadamente na agroindústria alimentar.

---

geral” e não apenas à de transformação, podendo, portanto, superestimar os dados do NO, pela recente expansão de sua extração mineral.

O Sul foi a região que mais pontos percentuais ganhou nos dois períodos (passa de 12% em 1970 para 16,7% em 1985 e 18,1% em 1995) beneficiado pela decisão política federal de ali instalar o terceiro pólo petroquímico nacional, pelo melhor desempenho agroindustrial, de produção de máquinas agrícolas e tratores, equipamentos em geral, material elétrico e de transporte. Além dos efeitos também decorrentes de sua prática em “guerra fiscal”, a região tem apresentado condições propícias (mão-de-obra, urbanização, agricultura moderna, proximidade com o mercado paulista, etc.) a um grau mais avançado de desconcentração do investimento industrial. Embora os três estados sulinos tenham aumentado suas participações nacionais, PR e SC apresentaram resultados bem melhores do que o RS.

O Rio de Janeiro continuou perdendo participação (cai de 15,5% em 1970 para 9,5% em 1985), atingindo 8,6% em 1995. Essa queda, como se sabe, é fruto de um longo processo de perda de “potencial econômico” que tem suas origens em fins do século XIX e que se agrava, com novos reveses, a partir de 1930. Sua perda relativa (e não absoluta) se traduz no mais fraco desempenho médio de sua economia e indústria, que mostra baixas taxas de crescimento em praticamente todos os ramos da indústria de transformação.

São vários os fatores que causaram esse comportamento contraditório do fenômeno recente da desconcentração industrial no Brasil. Examinemos os principais, que teriam deprimido o crescimento periférico nacional e inflexionado a desconcentração:

- o desmantelamento do Estado Nacional e com ele o de vários órgãos regionais (SUDENE e SUDAM, por exemplo) implicou um “ocaso” das políticas de desenvolvimento regional no período, principalmente a partir do “desastre Collor”;
- a abertura irresponsável do nosso comércio exterior só não deu resultados piores, graças ao desequilíbrio argentino, que nos ensejou bons superávits até junho de 1994. No entanto, a partir daí, a valorização cambial inverteu nossa balança comercial, e o impacto dessa abertura vem causando sérios efeitos destruidores em várias linhas de produção industrial (eletrônicos, bens de capital, têxtil, confecções, brinquedos, autopeças, bebidas, alimentos, etc.) e agrícola (trigo, algodão, leite, etc.).

Por exemplo, entre 1990 e 1995, o emprego industrial na ZFM reduziu-se quase à metade, enquanto o faturamento – graças ao aumento de importações de insumos e produtos – quase duplicou;

- os grandes investimentos do II PND, a partir de 1985, já haviam maturado, diminuindo assim seus impactos adicionais na periferia;
- a debilidade fiscal e financeira do governo federal e dos estaduais causou acentuada queda nos investimentos de infra-estrutura e de energia, deixando de impactar sobre as estruturas regionais e de gerar economias externas na periferia nacional;
- a sensível diminuição dos preços reais de produtos básicos (cerca de 25% para a América Latina, no período 1989/93, confrontados com a média de 1975/76), contendo o crescimento do valor das exportações;
- a diminuição do ritmo de crescimento das exportações de manufaturados de indústrias tradicionais e de tecnologia “madura”;
- o fato de que, a despeito da perda de participação de São Paulo, recentemente ali se têm localizado os principais investimentos de informática, microeletrônica, telecomunicações e automação, direta ou indiretamente associados à forma reconcentradora da atual reestruturação produtiva do país.

Entre os fatos que contribuíram para efetivas manifestações de desconcentração, posso citar:

- a alocação de grandes investimentos petrolíferos de extração (NE e RJ) e de refino (PR);
- a continuidade da desconcentração agrícola, induzindo novos projetos agroindustriais regionalizados (nos cerrados e em algumas “manchas” irrigadas nordestinas);
- algumas políticas estadualizadas – notadamente as de “guerra fiscal” – combinadas com projetos privados de novas localizações para suas novas plantas, que desconcentraram – de SP, em direção principalmente a ZFM, MG e Sul –, no período, cerca de 8% a 10% da indústria nacional de material de transporte; 15% a 20% da de material elétrico; 7% a 10% da metalúrgica e da mecânica e cerca de 10% da indústria do vestuário e calçados e da de fumo;<sup>19</sup>

---

<sup>19</sup> Os índices da Indústria do Vestuário e Calçados são, no mínimo, intrigantes: a) em 1980=100, Brasil e São Paulo atingem 96,7 e 92,8 em 1985, próximos à média do setor industrial; b)

- dado que SP é o epicentro da crise, o movimento migratório inter-regional viu-se inibido de continuar tendo esse estado como destino. Isso certamente provocou nova “inchação urbana” em várias capitais e grandes cidades periféricas, além do conhecido fenômeno que ocorre com o notável crescimento de cidades médias brasileiras entre 1980 e 1991. Essa expansão urbana periférica, por mais “improdutiva” que tenha sido, certamente provocou aumento do emprego em serviços, gerando ainda novas oportunidades de inversão para indústrias “leves”;
- embora ainda tímidas, as poucas políticas de incentivo ao turismo nacional – notadamente para o NE – geraram igualmente efeitos positivos, como os acima apontados.

Do balanço que se pode fazer do período 1985/95, e de novo advertindo sobre os problemas estatísticos, infere-se que, se havia uma “tendência” reconhecidamente desconcentradora entre 1970 e 1985, e que se prolongaria, ela já não se coloca de forma tão clara com os dados do período 1985/95. Nesse decênio, ao se variar anualmente os coeficientes de ponderação (atualizando-os pelas variações do crescimento da produção física), a participação paulista cairia dos 51,9% de 1985 para 50,2% em 1989; cairia um pouco mais em 1989/92 (para 48,9%), mas subiria um pouco entre 1992/95 (para 49,8%).

A Tabela 33 mostra a debilidade do crescimento médio verificado no período: entre 1980 e 85, Brasil e SP caem, respectivamente, 3,1% e 7,1%; entre 1985/89 sobem 11,7% e 8% e entre 1989/95 o Brasil sobe 0,4% e SP cai 0,4%. Computado todo o período 1980/95, a produção industrial do Brasil aumentou 8,6% e a de SP teve crescimento nulo. Vale dizer: a “locomotiva” parou e, assim, os “vagões” pouco andaram...

Por pequena que seja a diferença entre esses números, ela revela não só a inflexão do processo de desconcentração como também, talvez, o

---

com 1985=100 eles atingem 69,1 e 57,4 respectivamente, enquanto a média da indústria atingia 102,2 e 97,4. Como as exportações do ramo passam de 400 milhões em 1980 a US\$ 1 bilhão em 1985 e a US\$ 1,5 bilhão em 1992, os fenômenos de terciarização, informalização e sonegação tributária devem “explicar” essa inaceitável queda de sua produção.

início de uma “suave” reconcentração, justamente a partir da intensificação da política de abertura comercial.

Tabela 33  
Índices do crescimento da produção industrial do Brasil (B) e do Estado de São Paulo (SP)

	1980/95 (1980=100)		1980/85 (1980=100)		1985/89 (1985=100)		1989/95 (1980=100)	
	B	SP	B	SP	B	SP	B	SP
Bens de consumo não-durável								
Farmacêutica	124,1	140,6	109,2	120,4	113,0	109,1	101,0	107,0
Perfum. S. Velas	190,9	232,3	122,0	127,3	138,4	143,9	113,0	126,8
Materiais plásticos	100,9	110,7	90,1	92,5	121,5	123,7	92,2	98,8
Têxtil	81,0	77,3	88,6	92,6	106,5	100,2	85,8	83,3
Vestuário e calçados	60,3	46,3	96,7	92,8	92,1	82,7	67,7	60,4
Alimentação	131,2	119,0	106,9	105,9	106,0	112,5	115,8	99,8
Bebidas	188,8	248,0	94,6	93,7	139,7	148,0	142,8	178,8
Fumo	150,8	64,4	123,0	50,0	116,4	105,3	105,3	122,4
Bens intermediários								
Minerais não-metálicos	92,2	106,0	83,1	86,5	119,4	120,4	93,0	101,8
Metalúrgica	104,3	91,3	95,1	88,5	114,2	107,3	96,0	96,2
Papel	122,1	157,5	115,5	115,5	119,0	125,9	105,8	108,3
Borracha	119,1	119,0	97,5	99,8	117,9	111,3	106,2	107,2
Química	124,1	124,0	122,4	124,3	103,6	101,4	94,0	98,7
Consumo durável e bens de capital								
Mecânica	84,4	62,5	75,5	66,3	121,8	113,4	91,8	83,1
Material elétrico	137,3	91,1	93,9	85,5	121,0	104,2	120,8	102,3
Material de transporte	99,6	95,9	81,6	79,1	107,2	105,4	113,9	115,1
Total Ind. de Transformação	108,6	99,9	96,9	92,9	111,7	108,0	100,4	99,6

Fonte: FIBGE. Contas Nacionais e Produção Industrial Física.

(a) Incluí os ramos não computados acima.

Minhas dúvidas se tornam mais explícitas quando se examina o fenômeno em termos de ramos. Se tomarmos todo o período 1985/95, para os 16 ramos que contam com índices de produção, temos que assinalar que:

Nos ramos predominantemente produtores de bens de consumo não-durável:

– durante toda a década, farmácia, plásticos e notadamente perfumaria e bebidas – setores acentuadamente oligopolizados – aumentam a concentração em SP;

- a desconcentração da indústria alimentar tem sua explicação na expansão regional já comentada para a agricultura e na urbanização;
- a indústria do fumo teve alta desconcentração, em face das decisões desse oligopólio, em “relocalizar” (para MG e o Sul) suas plantas em função de fumicultoras regionais e, notadamente, dos incentivos fiscais e financeiros estaduais que agravaram ainda mais a “guerra fiscal” entre São Paulo e outros estados;
- têxtil e vestuário e calçados aparentemente aceleraram sua desconcentração, em que pese o fato de que a forte (e inexplicada) redução de seus índices de crescimento (ver nota no período 1970/85) possa ocultar alta informalização e provável sonegação, ainda que tenham sido muito afetados pelas importações. Neste caso, portanto, o fenômeno poderia ser muito mais de caráter estatístico do que efetivo.

Nas indústrias produtoras de bens intermediários:

- minerais não-metálicos, papel e celulose e química (esta menos intensamente) reconcentram suas produções em SP; provavelmente, no caso da primeira, pelo maior declínio regional da construção civil; pelas exportações, no caso da segunda; e no caso da química, pelo Pró-Álcool, pela instalação da refinaria de São José dos Campos e pela expansão petroquímica ao redor desta refinaria e da de Paulínia. Contudo, esses fatos positivos apenas permitiram um crescimento nulo para SP e um decréscimo para o resto do país, notadamente para a Bahia, em face da grave crise que a abertura causou à sua petroquímica;
- a metalúrgica apresentou efetiva – porém modesta – desconcentração, derivada principalmente dos investimentos regionalizados do II PND (não ferrosos e aço) e, mais recentemente, pela desconcentração de parte da automobilística;
- a borracha apresentou pequeno grau de desconcentração, certamente devido à desconcentração de parte da automobilística.
- Nas predominantemente produtoras de bens de consumo durável e de capital:
  - a mecânica é o ramo mais afetado nesta longa crise (queda de 15,5% da produção, entre 1980 e 1995 para o Brasil e de 37,5% para SP) e, portanto, a perda de participação paulista é muito mais um efeito dessa crise do que de expansão da produção regional;

- em que pese a desconcentração de parte da automobilística para MG e o Sul, foi insignificante seu resultado estatístico, dado que tanto a produção paulista como a regional recuperaram as altas perdas do passado recente e cresceram, entre 1985/95, a taxas praticamente idênticas;
- o ramo de material elétrico e de comunicações, com expansão de 45% entre 1985/95 para o Brasil e de apenas 7% para SP, foi o que apresentou a mais notável desconcentração. Aqui devo, entretanto, chamar a atenção para alguns fatos importantes: como o anterior deslocamento da maior parte dos eletrônicos de consumo para a ZFM; a política de abertura comercial, que embora tenha afetado também aquela região, prejudicou mais os segmentos paulistas de material elétrico, material eletrônico e de informática (insumos, equipamentos e bens de consumo), fechando empresas e segmentos produtivos (em SP e na ZFM); os problemas metodológicos de estimativa da produção dos novos segmentos modernos. Esses fatos exigem, por parte dos analistas, maior cuidado sobre a efetiva desconcentração havida e, principalmente, sobre sua continuidade, haja vista o recente fluxo de investimentos estrangeiros nessa área, realizados em SP, diante das perspectivas que ameaçam a ZFM.

### *6.2 Migrações e crise social*

Nos últimos 120 anos, o estado de SP tem sido a região brasileira que mais tem recebido imigrantes nacionais e estrangeiros, desde os grandes fluxos europeus e japoneses, até os anos 20, aos fluxos nacionais (predominantemente de nordestinos, mineiros e sulinos) que cresceram a partir dos anos 30. Hoje, SP concentra cerca de 40% do total de emigrantes nacionais, 54% dos emigrantes nordestinos (exclusivo os do Maranhão), 55% dos paranaenses, 46% dos mineiros e 31% dos emigrados do Rio de Janeiro.

A Tabela 34 mostra que, durante o longo período de crescimento representado pelo período 1940/80, o fluxo acumulado migratório cresceu quase seis vezes, dobrando em relação ao estoque populacional, atingindo o maior crescimento marginal (20,6%) exatamente na década de 70 – a do

“milagre”. Com a crise, os fatores de atração diminuíram sensivelmente ao mesmo tempo em que, nas áreas tradicionalmente expulsadoras, os efeitos decorrentes da desconcentração produtiva ocorrida nos últimos 15 anos, da urbanização, do grande aumento regional do emprego público e do aumento da crise social e da violência certamente contiveram parte do “desejo” e da “necessidade” de emigrar para as áreas mais desenvolvidas do país.

Tabela 34  
Fluxos migratórios inter-regionais acumulados <sup>(a)</sup>

	1.000 habitantes		( <i>%</i> )	
	Total acumulado (A)	Acréscimo no período (B)	A/Pop. total	B/acréscimo Pop. no período
1940	2.772	...	6,7	...
1950	4.259	1.487	8,2	13,9
1960	7.304	3.045	10,4	16,8
1995 <sup>(b)</sup>	21.390	1.936	13,7	21,5
1970	11.204	3.900	12,0	16,9
1980	16.524	5.320	13,9	20,6
1991	19.454	2.930	13,2	10,5

Fonte: FIBGE. Censo Demográfico e PNAD 1995. (Dados brutos)

(a): Fluxo resultante das seguintes agregações: NO, CO (inclui TO), DF, MA, NE (-MA), ES, MG, RJ, SP, PR, SC, RS. Ver Tabelas 49D a G, no Apêndice Estatístico.

(b) Como a PNAD não pesquisou a população rural do NO, há uma subestimação de pelo menos 640 mil imigrantes para essa região (verificáveis no confronto Censo 91/PNAD 93). Na Tabela acima ajustei os dados originais, corrigindo aquela subestimação.

Também nesta parte do texto não tenho por objetivo fazer uma “reconstituição” histórica, mas apenas algumas comparações qualitativas sobre o sentido, o momento e o espaço da manifestação de nossos principais fluxos migratórios a partir da colossal expansão cafeeira paulista da década de 20.

Assim, minha atenção se volta aos desdobramentos dos processos de urbanização, industrialização e de integração do mercado nacional. Esta seção se divide em dois tópicos: o longo e entrecortado período que vai da grande expansão cafeeira da década de 20 ao auge do “milagre” brasileiro; o que compreende a “crise da dívida” e a abertura neoliberal (1975 até o presente).

### *6.2.1 50 anos de acomodação social e regional (1924/74)*

Até a Primeira Guerra, o Rio de Janeiro era o principal destino da emigração nacional. Mesmo sofrendo seu retrocesso cafeeiro e industrial, a antiga capital expandiu e diversificou suas atividades urbanas terciárias, mantendo-se, até recentemente, como o maior ancoradouro para os emigrantes do NO e do ES, e no segundo maior para os de MG e do NE. Em SP predominou, até a Primeira Guerra, a imigração européia e japonesa, mas a guerra e o *boom* industrial norte-americano dos anos 20 limitaram seriamente sua continuidade, estimulando a imigração nacional – nordestina e mineira, em sua maioria.

Como se sabe, a “crise de 1929” no Brasil teve apenas quatro anos depressivos (1929/32), mas as grandes secas nordestinas de 1931/32 fizeram predominar os fatores de expulsão do NE; a diversificação rápida do agro paulista e a expansão industrial pós-1933 robusteceram os fatores de atração, ampliando-os ainda mais, pela expressividade da industrialização “restringida” e da urbanização por ela induzida.

Entre 1956 e 1962, a implantação da indústria “pesada” reforçaria esse processo, acelerando a integração do mercado nacional. É fato que a maior parte dos investimentos desse período se concentrou em SP, mas também é fato que a participação do imigrante nacional na população paulista passou de 10,1% em 1940 para 14,3% em 1960, totalizando 1,8 milhão de pessoas, sendo nordestinos (32%) e mineiros (36%), em sua maioria.

Essa época foi também a do aumento do êxodo rural no Brasil – notadamente em São Paulo – o qual teve notável escoadouro tanto na vigorosa industrialização e urbanização paulista quanto na expansão da “fronteira” agrícola do PR, do CO e do MA.

A abertura do norte paranaense, desde a segunda metade dos anos 20, ampliava não só a cafeicultura, mas, principalmente, a pequena e média propriedade rural, com o que, em 1940, os que emigraram para aquele estado já perfaziam 17,3% de sua população, cifra que em 1960 subia para 39,3%, contando 1,7 milhão (dos quais 42% eram paulistas fugidos da crise cafeeira e 36% eram mineiros e nordestinos).

A “fronteira” do MA e a do CO constituíram, naquele momento, “amortecedores auxiliares”, contando a primeira em 1960 com cerca de 440 mil nordestinos de outros estados e a segunda, 713 mil outros brasileiros (dos quais 506 mil eram nordestinos e mineiros). A recém-criada Brasília também dava importante contribuição, registrando 131 mil imigrantes.

Até o início da década de 60, essa dinâmica de expansão amorteceu o êxodo rural e a expansão demográfica urbana, e o testemunho disto é que a literatura econômica de então não discutia o tema do desemprego aberto; quando muito, o do subemprego. Essa dinâmica, além do estrutural conservadorismo de nossas elites, foi responsável pela postergação da Reforma Agrária, tema que a partir desse momento cresceu no debate nacional, porém, mais em função do drama social nordestino e de sua estrutura fundiária.

A crise 1962/66 e a política econômica gestada a partir do golpe militar alteraram esse quadro: recessão, desemprego e queda salarial abalavam agora a forma de vida urbana, até agora “suportável”. As reformas institucionais (tributária, financeira, administrativa e a do trabalho) possibilitaram, a partir de 1967, a retomada do crescimento e da política de desenvolvimento regional, criando novos amortecedores sociais regionais. Na década de 60, São Paulo recebia mais 1,3 milhão de emigrantes nacionais; o PR, 800 mil; RJ e Brasília, cerca de 300 mil cada. Contudo, os fluxos de saída também cresceram: o MA tornou-se expulsador, “fechando a fronteira”, e o PR e o RJ já antecipavam a alteração mais radical que ocorreria com seus saldos migratórios na década seguinte.

Porém, a política de incentivos às exportações agroindustriais e a instituição de formas modernas de crédito rural a partir de 1965 aceleraram sobremodo a modernização e a transformação estrutural da agricultura – notadamente no Centro-Sul –, concentrando ainda mais a propriedade e acelerando o êxodo rural. A mais radical foi a mudança no agro do PR, de onde, na década de 70, saíram 924 mil paranaenses e 402 mil outros brasileiros.

Contudo, o elevado crescimento da renda e do emprego urbano na década de 70 amorteceu o virtual desemprego e o arrocho da política salarial, postergando mais uma vez a Reforma Agrária. São Paulo foi a “meca”, absorvendo 2,8 milhões entre 1970 e 1980, em que a maioria era de nordestinos (50%), mineiros (22%) e paranaenses (18%). Esse total compreendia 53% dos emigrantes nacionais, enquanto para o RJ e o CO dirigiram-se 18%, para Brasília outros 7% e a Amazônia, com o garimpo, a ZFM e a nova fronteira agrícola recebiam outros 12%. O Censo de 1980 mostraria que, dos 16,5 milhões de migrantes nacionais, menos de 10% eram paulistas, mas o estado de São Paulo acumulava um fluxo de 6 milhões de não-paulistas em seu território, equivalendo a 24% de sua população.

Com a desaceleração do crescimento, a partir de 1975, o desemprego e a crise social já apresentavam maiores preocupações, haja vista a baixa absorção imigratória da região NO, a enorme expulsão no PR e o elevado volume de saída do NE (2,3 milhões), em que pesem as loas às políticas de desenvolvimento regional de então. A Reforma Agrária retomaria rapidamente seu local na agenda do debate político nacional.

### *6.2.2 Migrações e agravamento da crise social*

As informações disponíveis para a análise do movimento migratório recente estão contidas nos Censos de 1980 e de 1991 e nas PNADs de 1993 e 1995. Estas, por não pesquisarem a população rural da região NO, subestimam, no confronto 1980/93, pelo menos 640 mil imigrantes que entraram no NO entre 1980 e 1991, revelados pelo Censo de 1991.<sup>20</sup> Assim, ajustei os dados das PNADs, adicionando-lhes aquela cifra. Dado que entre 1993 e 1995 mais 91 mil imigrantes entram no NO,

---

<sup>20</sup> Em versão anterior desta seção 2 (Cano 1996), não dispunha ainda das tabulações censitárias de 1991 para os fluxos migratórios, tendo usado a PNAD 1993 e pensei que aquela subestimação fosse pequena, o que me levou a cometer o equívoco, naquele texto, de minimizar as entradas para as áreas rurais naquela região, no período 1980/93.

é provável que, mesmo com aquela correção, ainda tenhamos uma nova subestimação (100 mil) entre 1991 e 1993. Advirta-se ainda que o estado de TO, neste trabalho, continua agregado à região CO. As matrizes desses fluxos migratórios encontram-se anexadas ao final desta seção 2. A análise deste tópico, que tem sua base econômica na seção 1, se moverá em torno do confronto 1980/91/1991/95.

Como se viu na seção 1, a década de 80 foi muito ruim para a economia paulista, diminuindo consideravelmente seus atrativos imigratórios. Para a maior parte do resto do país, ainda ocorreram a maturação de investimentos realizados entre 1975 e 1985 e algum crescimento da renda e do emprego. Assim, a combinação dessas duas manifestações contraditórias contribuiu para a sensível diminuição dos fluxos migratórios do período 1980/91, cujas médias anuais foram pouco mais do que a metade das de 1970/80.

Mesmo com esta grande crise que nos assola desde 1976, este gigante territorial, demográfico e industrial ainda mantém significativa capacidade de crescer e urbanizar-se. Essa urbanização – periférica ou não – é geratriz de novas demandas de bens e serviços simples (e, em alguns casos, também complexos), germinadores, por sua vez, de novas ocupações, o que também se constitui em amortecedor de crise, de desemprego e das migrações. Não se entenda com isso que essa acomodação possa substituir uma política nacional ou regional de desenvolvimento. É bom lembrar que a expansão do gasto público de governos locais, a “guerra fiscal” e as políticas de turismo interno também complementaram a expansão dos “mercados internos” e da urbanização periférica.

Por sua vez, o fenômeno da desconcentração produtiva – a partir de SP – e a diversificação necessária de serviços na periferia exigem a presença de considerável contingente de mão-de-obra habilitada e de empresários, o que poderia explicar parte das saídas de migrantes de regiões mais desenvolvidas para as periféricas.

No estado de São Paulo, ao longo deste século, as migrações sofreram mudanças tanto na sua origem quanto no seu destino. O café interiorizara o imigrante, gerando ainda “sobras” suficientes para fazer

surgir uma cidade como São Paulo. No período inicial da industrialização, que convivia com moderado grau de modernização agrícola, era a Grande São Paulo que atraía maior número de migrantes de outros estados e do interior paulista, em busca de emprego e de melhor nível de vida. Dava-se, portanto, um “esvaziamento” demográfico do interior, que reforçava a metropolização da cidade de São Paulo, ao mesmo tempo em que abria um importante vetor compensatório para grande parte do excedente demográfico periférico.

A consolidação da indústria pesada, os problemas decorrentes de uma urbanização acelerada e descontrolada e o aumento absoluto das camadas sociais mais pobres geraram atitudes negativas para uma continuidade do tipo de crescimento da metrópole. A isso se associam, entre 1975 e 1985, gestões diretas e indiretas que resultaram em considerável expansão e diversificação econômica (agroindustrial, industrial e terciária) e urbana do interior paulista, o que se denominou “interiorização do desenvolvimento econômico”.<sup>21</sup>

Isso, como já mostrei, fez com que a concentração industrial no interior do estado aumentasse, entre 1970 e 1985, diminuindo o efeito provável de uma descentralização e desconcentração ainda maior para outros estados. O fenômeno também alterou os fluxos migratórios internos entre as várias regiões paulistas, engrossando a urbanização daquelas que mais se beneficiavam daquela desconcentração, como Campinas, Sorocaba e Vale do Paraíba. Ainda mais, ao ter crescimento econômico muito à frente do que ocorria na GSP (e também da média do país), o interior do estado passou também a atrair parte substancial da entrada de imigrantes não-paulistas. Isso ocorreu entre 1970 e 1985, vindo, depois, a desaceleração econômica e a migratória.

A persistência da crise na década de 80 não deixava dúvidas quanto à diminuição dos fluxos imigratórios para o estado e notadamente para a GSP, obrigando-nos a revisões acentuadas, para baixo, das estimativas da taxa demográfica da metrópole, confirmadas pelo Censo de 1991. Com efeito, o fluxo imigratório que entrara em SP entre 1970 e 1980 equivalera a 53% do total nacional, cifra que baixou para 37% entre

---

21 Esse processo foi pesquisado e seus resultados foram publicados (Cano, 1988).

1980 e 1991, subindo para 41% em 1991/95. Essas cifras apontam também para a hipótese de que as migrações de retorno tenham crescido muito em 1980/91.

Embora o período 1991/95 seja relativamente curto para uma análise migratória, ele envolve profundas transformações na economia e na política econômica e, em especial, na questão do desemprego e das políticas de desenvolvimento regional. Essas mudanças certamente alteraram, para pior, a questão migratória inter-regional do país.

Vejamos um resumido balanço inter-regional migratório, iniciando pelo maior receptor, que tem sido SP.

Entre 1980 e 1991, as entradas de imigrantes em SP somaram 1,1 milhão (média anual de 97,3 mil contra 282 mil na década anterior), mostrando preocupante redução de sua capacidade receptora e apresentando interessantes modificações. A maior foi a do NE com 0,7 milhão (67% do total) e 54% menor do que a de 1970/80. As de MG reduziram-se fortemente, de 607 mil para 6 mil, tanto pela expansão industrial e urbana desse estado, quanto pela crise maior em SP. A grave situação do RJ aumentou a emigração de seus naturais para São Paulo, como também ocorreu com os do PR, cujas entradas em SP somaram 230 mil, reduzindo-se à metade da média da década anterior, quiçá como fim do rescaldo reestruturante agrícola local. As oriundas das demais regiões tiveram variações absolutas pequenas, tanto pela perda das atratividades paulistas quanto pelo fato de que foram elas as regiões que mais cresceram no país, nesse período.

As saídas nesse mesmo período totalizaram 310 mil (média anual de 28,2 mil) das quais: 35% para o NE (principalmente para PE, BA e CE), podendo, inclusive, parte desse fluxo ser constituída de filhos de antigos imigrantes nordestinos; também 35% foram para MG, pelos fatores já apontados; 25% para o CO, predominantemente para MT e MS, no rastro da expressiva agroindustrialização e urbanização que essa região teve no período. As saídas para o NO cresceram para 79 mil (42 mil no período anterior), certamente como resultado da abertura da fronteira agrícola, da urbanização e da expansão da ZFM. Expressivos foram os refluxos de paulistas do PR e do RJ, pelas razões já antecipadas. As

saídas para as demais regiões aumentaram, com pequenas variações absolutas e relativas.

Entre 1991 e 1995, as entradas em São Paulo voltaram a crescer, somando 794 mil, 80% das quais entre 1991 e 1993, antes do agravamento do desemprego causado pela intensificação da abertura e pelo Plano Real. A média anual dessas entradas (198,5 mil), embora se situe abaixo da de 1970/80, é o dobro da verificada em 1980/91. As provenientes do NE representaram 61% do total e as de MG recrudescem, atingindo 30%. Salvo as do NO, que apresentam pequena diminuição, as das demais regiões crescem, com pequenas variações absolutas e relativas.

Saíram no período 239 mil paulistas (em média, o dobro da década anterior), sendo 84% entre 1991 e 1993. Salvo para o MA e o DF, para onde foram ligeiramente menores do que anteriormente, as saídas de paulistas para todas as demais regiões aumentaram, dirigindo-se para o NE 34% do total, 24% para o CO e 23% para MG.

Na Amazônia, ao contrário do que se esperava, o fluxo de entrada na região entre 1980 e 1991 (832 mil pessoas) foi em termos de médias anuais, 17% maior do que o da década anterior (647 mil). A alta cifra subestimada pela PNAD, por não pesquisar a população rural do NO, impõe a necessidade de um conhecimento mais acurado daquela realidade, dado que, até recentemente, se sustentava a hipótese de um “fechamento” da fronteira agrícola da região, com o que as imigrações rurais teriam diminuído consideravelmente na segunda metade da década de 80, resultando, assim, em um forte predomínio da imigração para o setor urbano.<sup>22</sup>

Contudo, é possível que grande parte desse contingente (subestimado) adicional apenas resida na zona rural, realizando trabalhos classificáveis como urbanos (indústria, comércio, serviços) nas zonas rurais e urbanas. Esta hipótese é reforçada pela extraordinária velocidade da urbanização daquela região, no período, notadamente em RO e no PA.

---

22 Entre os principais trabalhos sobre essa hipótese, ver Martine (1994; 1995).

Entre 1991 e 1995 teriam entrado mais 200 mil (média anual 33% inferior à da década anterior), 100 mil registrados pelas PNADs 93 e 95 e 100 mil que estimei terem entrado entre 1991 e 1993. Computado todo o período (1980/95), nordestinos e maranhenses (em partes iguais) representaram 50% do total e os do CO 15%, sendo o restante originado das demais regiões do país.

O Maranhão, que desde 1960 diminuía sua capacidade receptora, passa, entre 1980 e 1991, a expulsador líquido, e suas saídas, nesse período, totalizaram 344 mil (média anual 25% maior do que a da década anterior), 63% dos quais se dirigiram ao NO. Isso, a despeito dos benefícios que teve com investimentos do II PND, como metalurgia, porto e estradas (e com outros gastos durante o governo Sarney).

Entre 1991 e 1995 estimo (em face da subestimação das PNADs) que 150 mil maranhenses devem ter saído, mais da metade para o NO. As entradas apresentaram leve aumento, totalizando apenas 34 mil pessoas.

No período 1980/91, o Nordeste (exclusive o MA) teve saídas totais de 1.040 mil nordestinos (médias anuais em torno de 95 mil pessoas, ou cerca da metade do período anterior), com SP absorvendo 722 mil, o NO 180 mil e o CO 138 mil. Contribuíram para essa diminuição, 90 mil nordestinos que deixaram o PR, 37 mil o MA e 31 mil o RJ. Essa redução do fluxo de saída, a nosso entender, significa uma “síntese” estatística daqueles efeitos atrativos e repulsivos: emprego público, turismo, maturação tardia de investimentos de grande porte, expansão de cidades médias e urbanização, vis-à-vis o aprofundamento da crise econômica em SP e no RJ. Entraram, no período, 296 mil não-nordestinos (média 25% acima da anterior), dos quais 133 mil paulistas, 50 mil do RJ e 42 mil do MA. É possível conjecturar sobre a hipótese de que parte dessa imigração seja constituída de pessoas mais qualificadas, requeridas pelos projetos de modernização agrícola e industrial, e parte, talvez, de filhos e outros parentes de nordestinos que retornaram dessas mesmas regiões.

Entre 1991 e 1995, “corrigidas” as subestimações da PNAD, teriam sido de 610 mil as saídas de nordestinos, 79% dos quais foram para SP e 17% para MG e CO. Assinale-se a diminuição (menos 9 mil) de

nordestinos no DF. É preocupante o fato de que a média anual dessas saídas é 47% maior do que a da década anterior, significando um agravamento da situação econômica e social da região. Entraram no período 209 mil não-nordestinos, sendo 82 mil de SP, 39 mil do RJ, 36 mil do MA e 17 mil do DF. O aumento deste fluxo (média anual 95% maior do que a de 1980/91) contém a mesma ambigüidade acima apontada para o período de 1980/91.

Quanto aos de MG, foram muito beneficiados pela desconcentração industrial (notadamente a causada pela “guerra fiscal”) e por sua expansão urbana e agrícola, além da já referida diminuição de oportunidades paulistas, onde, até hoje, 1,8 milhão de mineiros encontraram ancoradouro. Em 1980 encontravam-se fora de MG 4.007 mil mineiros, cifra que em 1991 baixa para 3.942 mil. Essa pequena redução, na verdade, é o resultado líquido de grandes retornos de mineiros, do RJ e do PR, e de saídas apreciáveis para o NO e o ES e pequenas para outras regiões. As entradas no período (207 mil) têm média 36% menor do que as do período anterior e se originam 41% de SP, 18% do RJ, e 13% do NE.

No período 1991/95 as saídas retomam níveis altos (contudo, ainda 36% menores do que as elevadas saídas da década de 70), somando 303 mil mineiros, dos quais 78% se dirigiram a SP, 14% ao CO e 11% ao ES. Destaque-se a continuação do retorno de mineiros, do RJ, em número de 25 mil. As entradas somaram 154 mil (com média anual 85% maior do que no período anterior): 54 mil de SP, 46 mil do NE, 34 mil do RJ e 29 mil do ES. Em síntese, MG parece ter voltado a ser o alto expulsador líquido demográfico que fora até 1980.

No Rio de Janeiro, a desaceleração econômica e o agravamento da crise social, que desde a década de 70 já vinham dando mostras de seus efeitos sobre as migrações, tornaram o quadro ainda mais grave no período recente. Entre 1970 e 1980 o RJ admitiu 531 mil imigrantes, mas perdeu 189 mil de seus naturais. Entre 1980 e 1991 suas entradas foram negativas, com a média anual de 26,5 mil pessoas, que para lá haviam emigrado, deixando a região e a média de suas saídas foi de 16,2 mil; o total de expulsão desse período foi de 443 mil pessoas. No período

1991/95, como é sabido, a manifestação local da crise exacerbou-se: a média anual de suas saídas aumentou 44% e, embora tenham ocorrido entradas (média anual de 12 mil), estas foram insuficientes para compensar as saídas.

Espírito Santo e Santa Catarina foram dois dos estados mais beneficiados pela desconcentração industrial, pela expansão agroindustrial e pela urbanização, revertendo algumas tendências expulsadoras.

No ES, as saídas no período 1980/91 foram drasticamente menores do que em 1970/80 (em média 90% inferiores), como resultado líquido de saídas efetivas predominantemente para o NO e de retornos expressivos do RJ. As entradas foram, em média, 10% acima das da década anterior, e também se originaram principalmente de MG, RJ e NE. Entre 1991 e 1995 o quadro de saídas reverte, com médias anuais duas vezes maiores do que as de 1970/80, majoritariamente dirigidas ao RJ e a MG. As entradas sobem (médias 28% acima das de 1980/91), atingindo no quadriênio 66 mil, metade dos quais de MG. O saldo líquido, neste último período, voltou a ser expulsador.

Em SC as saídas foram, em média, apenas 18% das verificadas, com o retorno de catarinenses do PR e saídas principais para o CO e o RS. As entradas foram praticamente idênticas às da década anterior, com os paranaenses representando 72% do total. Entre 1991 e 1995 as saídas, anualizadas, foram pequenas, ligeiramente acima das de 1980/91, com as saídas efetivas (principalmente para o RS e SP) parcialmente compensadas pelos catarinenses que retornaram do PR.

O Paraná consolidou, no período recente, sua estrutura expulsora, já iniciada no fim da década de 60. Seus fluxos de entrada e de saída entre 1970 e 1980 haviam sido de, respectivamente, 402 mil e 924 mil, ao passo que os de 1980/91 atingiram 305 mil e 655 mil (médias anuais de -27,7 mil e 59,5 mil), este último, só perdendo para as saídas nordestinas. Como no caso do RJ, deu-se, com a grande “entrada negativa”, refluxo de não-paranaenses para várias regiões do país. As principais regiões para as quais os paranaenses emigraram foram SP (35%), CO (27%), NO (17%) e SC (13%). Entre 1991 e 1995 o PR deixou de ser expulsador líquido,

dado o pequeno número de suas saídas (17 mil no quadriênio) e dada a ocorrência de entradas que somaram 93 mil.

O Rio Grande do Sul também se beneficiou daqueles eventos e, embora continue como expulsador líquido, entre 1980 e 1991 reduziu seu fluxo de saída (apenas 30 mil pessoas) a cerca de 13% do ocorrido na década anterior. Suas entradas, que já eram pequenas, também se reduziram nesse período. Entre 1991 e 1995, contudo, as saídas cresceram muito, atingindo uma média anual 50% maior do que a de 1970/80. Embora suas entradas tenham aumentado um pouco, mantiveram-se em níveis absolutos pequenos.

Na região CO (exclui DF e inclui TO), a desconcentração produtiva e a urbanização beneficiaram a região, reduzindo em um terço, no período 1980/91, a média anual dos fluxos de saída. Os de entrada aumentaram apenas 14%, mas têm sido elevados; sua origem é dispersa e as principais regiões de emigração foram NO, MA, NE, MG, SP e DF. As entradas da região acumuladas entre 1980 e 1995 somaram 931 mil pessoas, só ficando abaixo das de SP (1,9 milhão) e do NO (1 milhão). Entre 1991 e 1995 a média anual de suas saídas se reduziu ainda mais (40% menor do que as de 1980/91), aumentando o potencial receptor da região. As entradas médias foram 28% mais altas do que as de 1980/91, com origem também dispersa.

Em Brasília (DF) o agravamento da crise nacional e, particularmente, o debilitamento do Estado nacional afetaram seriamente sua capacidade receptora. Lembro que entre 1970 e 1980 foi o quinto maior receptor nacional, com suas entradas somando 377 mil pessoas (das quais 50% do NE, 18% de MG e 15% do CO) e suas saídas, 47 mil. Entre 1980 e 1991, com o agravamento da crise e a implantação das políticas neoliberais – entre as quais a famosa “reforma” do Estado, de Collor –, a média anual de suas entradas (as do NE perfizeram 64%) equivaleram a apenas um terço da ocorrida na década anterior e a de suas saídas – embora ainda pequenas – cresceu 21%. Entre 1991 e 1995 as entradas anuais mantiveram o mesmo nível reduzido, mas suas saídas (91 mil no quadriênio) foram 76% mais altas do que as entradas, transformando também o DF em expulsador líquido.

No balanço de longo prazo, ocorreram as seguintes mudanças:

- até 1960 o NE (exclusive o MA), MG, o ES, SC e o RS eram as únicas regiões expulsadoras líquidas do país;
- entre 1960 e 1970 também o MA se tornou expulsador;
- entre 1970 e 1980 o PR incorporou-se a esse grupo;
- entre 1980 e 1991 o RJ também se converteu em expulsador, mas MG, ES, SC e RS contiveram suas saídas e deixaram de ser expulsadores;
- entre 1991 e 1995 o DF passou a ser expulsador; MG, ES e RS voltaram a ser expulsadores, ao passo que o PR deixou de sê-lo.

Tabela 35  
Migrações inter-regionais: saldos líquidos médios anuais  
(entradas menos saídas, em 1.000 pessoas)

	NO			CO			SP		
	E	S	E-S	E	S	E-S	E	S	E-S
1960/70	5,4	3,7	1,7	50,8	11,4	39,4	135,4	30,5	104,9
1970/80	64,7	6,0	58,7	50,2	30,2	20,0	282,1	18,2	263,9
1980/91	75,6	9,1	66,5	57,8	20,8	37,0	97,3	28,1	69,2
1991/95	50,0	26,3	23,7	73,8	-5,7	79,5	198,5	59,7	138,8

Fonte (dados brutos) FIBGE. Censo Demográfico e PNAD 95 (dados ajustados da PNAD, pelo autor; ver texto). E (entradas), S (saídas).

Embora o PR e SC deixassem de ser expulsadores, cabe lembrar que seu potencial de recepção é muito baixo, disso resultando que as únicas regiões que efetivamente têm-se mantido como fortes receptoras líquidas são o NO, o CO e SP, como mostra a Tabela 6. Nela se pode verificar o fator depressivo causado pela crise e pelas políticas neoliberais, contraindo a capacidade receptora do NO e de SP. O CO ainda a aumentou, graças à desconcentração agroindustrial e à continuidade da urbanização. As cifras dessa tabela colocam a seguinte interrogação: será possível manter a capacidade crescente da região CO? Ainda que a resposta seja positiva, cabe outra indagação: se a capacidade receptora de SP declinar, que destino terão as levas de migrantes periféricos, notadamente os nordestinos? O esperado agravamento da situação do RJ e do DF coloca mais nuvens negras nesse cenário.

A política neoliberal, iniciada por Collor em 1990 e aprofundada por FHC, diminuiu consideravelmente aqueles fluxos emigratórios para SP, dado o medíocre comportamento econômico de sua renda e do desemprego. Como essa dinâmica afetou mais seriamente RJ e SP, e dada a situação prévia em que se encontrava o problema social nessas áreas, não é difícil entender as razões básicas que embasam o extraordinário aumento da violência nesses dois estados, agora já não mais radicada apenas em suas duas maiores cidades, mas já espraiada em quase todas as cidades de grande porte do país.

Por último, a disseminação, pela maior parte do território nacional, da violência e do crime (prostituição, droga, tráfico, contrabando, roubo, furto, etc.) – que também são vetores importantes de “emprego” direto, aos marginais, e indireto, ao incrível e numeroso “exército” de segurança privada daí induzido...

### *Conclusões sobre o período 1970/95 e perspectivas*

A quebra a que estão sendo levados o Estado Nacional e os governos locais paralisa quaisquer intenções de planejamento. Por outro lado, o sacrifício inútil a que as finanças públicas (em todas as esferas) estão sendo submetidas, com o enorme aumento da dívida interna e dos juros pagos pelo Tesouro Nacional, já desnuda claramente a impossibilidade da retomada do gasto e, principalmente, do investimento público. Adicionem-se a isso a escorchante taxa de juros, que afasta o investimento privado, o aumento da dívida externa e a entrada acumulada de capital de curto prazo, que pode sair de forma explosiva.

Essa política neoliberal de abertura, desregulamentação e privatização potencializa ainda mais os efeitos perversos da Terceira Revolução Industrial (substituição de trabalho e de insumos tradicionais, automação, informatização, concentração privada do capital, etc.).

Assim, com a abertura, a reestruturação empresarial (imposta pelas transnacionais) e a busca insana pela diminuição de um suposto “custo Brasil”, estamos assistindo, passivamente, à desestruturação parcial de vários setores produtivos, à precarização do trabalho – aliás, estimulada fortemente pelo próprio governo – e a um “leilão” nacional (em quase todos os estados) pela maior doação possível de incentivos e subsídios para atrair mirabolantes e prometidos investimentos estrangeiros.

A falsa idéia de que, com a abertura, as empresas se tornariam mais competitivas e eficientes nos obriga a refletir sobre os seguintes fatos trazidos da realidade econômica nas transações comerciais internacionais contemporâneas. Os países desenvolvidos (tanto os pequenos quanto os de maior dimensão econômica ou territorial) apresentam em suas pautas exportadoras alto grau de especialização em produtos para os quais têm elevada eficiência e qualidade, e que são competitivos mesmo em relação aos países líderes. Os subdesenvolvidos têm pautas distintas: os pequenos são “especializados” nas convencionais *commodities* primárias, além da pequena presença de manufaturados tradicionais; os grandes, embora tenham maior presença de manufaturados em suas pautas exportadoras – além dos produtos primários –, esses produtos são de menor complexidade tecnológica, de produção geralmente poluidora e altamente consumidora de energia.

Assim, suas eficiências competitivas estão predeterminadas e dificilmente podem ser ampliadas. Dessa forma, é uma ilusão pensar no “poder transformador” de modernização e competitividade que o neoliberalismo possa trazer ao mundo subdesenvolvido. Dito de outra forma, não há nem sombra de se vislumbrar uma rota de crescimento firme, alto e seguro que pudesse sustentar o emprego.

E aqui volto ao ponto inicial deste texto: que perspectivas podemos vislumbrar para o atendimento de reivindicações que propugnam por uma equidade regional?

No discurso neoliberal isto não tem guarida, pois a busca é a da eficiência e não a da equidade. Assim, faleceram as políticas tradicionais de desenvolvimento regional em quase todos os países. Com as políticas neoliberais de abertura e/ou de integração regional de várias economias nacionais, não há mais lugar para a produção subsidiada em regiões deprimidas ou menos desenvolvidas.<sup>23</sup> Por exemplo, assim como o trigo brasileiro perdeu seu próprio espaço nacional, o mesmo ocorreu com o milho no México e tem ocorrido com produtos industriais de várias regiões européias (o Mezzogiorno, por exemplo) outrora subsidiados.

Lembremo-nos mais uma vez dos efeitos destruidores já causados à Zona Franca de Manaus, a vários segmentos agrícolas e industriais e, o que nos inquieta no momento, da quase ausência de estudos dessa natureza, em relação à “consolidação” de nossa participação no MERCOSUL, bem como dos efeitos atinentes à entrada em uso da Tarifa Externa Comum. No plano interno, encontramos-nos em um quadro de grande incerteza e podemos, quando muito, especular qual trajetória, de duas possíveis, trilhará a economia brasileira.

A trajetória neoliberal vem sendo tentada desde o governo Collor, continuou no governo Itamar e é reafirmada no governo FHC. Nesta, como já foi dito, não há espaço para a equidade, a não ser os conhecidos programas “caritativos” do tipo solidariedade. Nela predomina a busca da eficiência, relegando-se o social a segundo plano. Em um esquema desses, políticas regionais só existem “por mera coincidência”, através de projetos privados específicos com outros objetivos acima da questão regional. Como exemplo, pode-se citar o projeto do gasoduto Bolívia-Brasil, que, sob a aparência de resolver um problema energético nacional, procura acobertar, na verdade, interesses privados financeiros (financiamento, termoelétricas e gasodutos) e uma tentativa de romper com o monopólio da Petrobrás.

Contudo, o neoliberalismo, entre nós, “traz, em seu ventre, os germes de sua própria destruição”, dado o profundo (e incurável)

---

23 Ver, a respeito: Cano (1995a) e Gomes (1997).

desequilíbrio fiscal e cambial que nos causa, e que só pode ser contido com novas doses do mesmo veneno: mais endividamento externo, que gera mais endividamento público interno, que gera maiores pagamentos de juros, que... Mas, se aqui permanecer por muito tempo, nos conduziria inexoravelmente a uma (parcial, porém nem por isso menos destrutiva) regressão mercantil. A recente crise do México e a potencial da Argentina mostraram que uma semana de fuga do capital estrangeiro no Brasil foi mais do que suficiente para abalar sua política econômica de abertura. O tão cantado alto nível de nossas reservas cambiais carece melhor exame e crítica, dado o alto peso que nelas tem o capital volátil.

Como poderemos atender aos requisitos legítimos de recomposição da infra-estrutura e da crise social se nos ativermos apenas às exigências dos interesses privados e internacionais? Esse caminho, repitamos, é equivocado e tortuoso.

Uma segunda trajetória – oposta à anterior – tem como premissas fundamentais a impossibilidade da imediata reestruturação produtiva, a necessidade de uma política de crescimento e de um maior controle do comércio exterior, e de um radical enfrentamento da questão social do país. Para tanto, precisamos ter a clareza de que necessitamos de muito tempo para fazê-lo, e de muita negociação. Acima de tudo, necessitamos reconstruir o Estado e dotá-lo de recursos financeiros compatíveis – tanto para o saneamento estrutural fiscal quanto para a retomada do investimento público.<sup>24</sup>

Somente em uma alternativa como esta é que se pode pensar seriamente no trinômio estabilidade/retomada do crescimento/resgate da dívida social. Somente com uma estratégia deste tipo é que se pode repensar a questão regional em termos produtivos e sociais.

Contudo, nem mesmo nos marcos desta segunda trajetória, combateremos os desequilíbrios regionais sociais – a pobreza e a miséria regional – apenas com políticas regionalizadas de gastos de infra-

---

24 Uma proposta alternativa desse tipo é apresentada em Cano (1995a).

estrutura e de indução/persuasão do investimento privado. Há que se ter claro que, a despeito da concentração econômica em São Paulo e áreas próximas, a pujança de suas elevadas taxas históricas de crescimento não foi capaz de redimir a miséria local. Pelo contrário!

É óbvio que esforços no sentido de alocação de projetos em outras áreas do país devem e podem ser feitos através de programas e projetos detalhados de forma “mais fina”. Os de recursos privados, contudo, em sua busca por maiores “vantagens locacionais”, ajudaram a aumentar a suicida “Guerra Fiscal” entre estados brasileiros, promovendo verdadeiros leilões de localização. Lembremo-nos ainda que a modernidade produtiva exige uma modernidade compatível de infraestrutura, e esta não está disponível na maior parte do território nacional: com capitais públicos ou privados, seus recursos não serão promissores e passarão, inevitavelmente, por processos mais drásticos de priorização e localização.

A desconcentração produtiva industrial, no sentido Grande São Paulo-Interior, continuará em marcha mais reduzida do que no passado recente e isto poderá implicar:

- a) maior importância de fluxos imigratórios de não-paulistas para o interior do que para a Grande São Paulo;
- b) que os fluxos de saída das regiões interiores de menor desempenho econômico, de São Paulo, dirigir-se-ão, preferentemente, para as que têm maior possibilidade de receber os novos investimentos industriais, como Campinas, Sorocaba e Vale do Paraíba.

A desconcentração no sentido São Paulo-restante do país, se mantida a política neoliberal, diminuirá sensivelmente e padecerá, crescentemente, dos efeitos perversos que a desestruturação industrial certamente causará. Tais efeitos não só prejudicarão ainda mais a economia paulista, como também, obviamente, afetarão, talvez de forma mais dura, o parque industrial periférico, que é muito menos articulado que o de São Paulo.

Evidências sobre isso já podem ser vistas não só em termos das acentuadas diminuições dos fluxos migratórios para São Paulo, mas também, principalmente, no enorme e deplorável crescimento da criminalidade, na favelização e na miséria social que também aumentaram no resto do país, nos últimos anos. E isso só não adquiriu maior dimensão, tanto porque diminuíram as taxas líquidas de crescimento demográfico, como porque, com a efetividade da Constituição Federal de 1988, houve importante descentralização de recursos financeiros para os municípios.<sup>25</sup>

Nesse sentido, é óbvio que as migrações inter-regionais poderão diminuir ainda mais, revelando a contraface do noticiário policial, pela disseminação ainda maior da crise social por todo o país.

A terceira “alternativa” consiste na continuidade dos erráticos anos posteriores a 1986, quando as políticas não foram nem uma coisa nem outra; simplesmente tentaram “empurrar com a barriga”, na fuga do enfrentamento político das questões fundamentais que envolvem a crise brasileira. É a “mercantilização” da política e o maldito *stop and go* da economia, incoseqüentes e inebriantes da consciência e da vontade política nacional. Em um quadro desses, só mesmo o “toma-lá-dá-cá”, o “é dando que se recebe”. Não há espaço para a seriedade, muito menos para a equidade, ainda que apenas regional!

Não é uma platitude lembrar, mais uma vez, que a “redistribuição” (desconcentração) dos ativos e da riqueza econômica produtiva só se dará no longo prazo e somente em um quadro de crescimento alto e persistente. O resto do Brasil não poder crescer se São Paulo não crescer, conforme nos manda dizer a boa teoria, e conforme mostram as estatísticas regionais de produção.

Não é demais reprisar que, acima da questão da desconcentração regional produtiva, está o gravíssimo problema da concentração pessoal da riqueza e da renda, com suas seqüelas de miséria social amplamente

---

25 Sobre a descentralização fiscal no Brasil, ver Afonso (1994) e Rosa (1997).

distribuídas por todo o território nacional. A miséria social jamais será combatida através da “regionalização do investimento” e sim por programas concretos, fundamentalmente através de reformas nos serviços sociais básicos, na educação, na estrutura agrária e em nossa regressiva estrutura fiscal.

Para os mais otimistas, lembremo-nos do paraíso que eram Ipanema e Leblon, no Rio de Janeiro, hoje compulsoriamente deslocados para o gueto dos ricos em que se converteu a Barra da Tijuca. Por outro lado, as chamadas nacionais para o noticiário policial proveniente da zona norte do Rio de Janeiro ou de sua famosa Baixada Fluminense já não são mais especificidades cariocas. Guardadas as proporções relativas, o crime é o mesmo, seja no Rio, em São Paulo, em Campinas, em Salvador...



# Bibliografia

- AFONSO, J. R. R. Federalismo fiscal e reforma institucional; falácias, conquistas e descentralização. *Nova Economia*, Belo Horizonte, v. 4, n. 1, nov. 1994.
- AGRICULTURA em São Paulo, São Paulo, v. 11, n. 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, v. 8, n. 3, dez. 1978.
- ANDRADE, M. C. *A terra e o homem no Nordeste*. 3. ed. São Paulo: Brasiliense, 1973.
- ANTUNES, A. C. *La política de industrialización del Nordeste brasileño*. Santiago: ILPES, 1966. (Mimeo.).
- ARAÚJO, A. B.; HORTA, M. H. T. T., CONSIDERA, C. M. *Transferências de impostos aos estados e municípios*. Rio de Janeiro: IPEA, 1973.
- ARAÚJO, 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: UNICAMP. IFCH, 1976. (Tese, Doutorado).
- AZEVEDO, J. S. G. *Industrialização e incentivos fiscais na Bahia*. Salvador: Univ. Federal da Bahia, 1975. (Dissertação, Mestrado).
- AZZONI, C. R. *Indústria e reversão da polarização no Brasil*. São Paulo: IPE-USP, 1986.
- BAER, W. *A industrialização e o desenvolvimento econômico no Brasil*. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1966.
- \_\_\_\_\_, GEIGER, P.P., HADDAD, P.R. *Dimensões do desenvolvimento brasileiro*. Rio de Janeiro: Campus, 1978.

- BAER, W., KERSTENETZKY, I., VILELLA, A.V. As modificações no papel do estado na economia brasileira. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, v. 4, n. 3, dez. 1974.
- BALÁN, J. *Centro e periferia no desenvolvimento brasileiro*. São Paulo: Difusão Européia do Livro, 1974.
- BALTAR, P. E. A. *Diferenças de salário e produtividade na estrutura industrial brasileira*. Campinas: UNICAMP. IFCH, 1977. (Dissertação, Mestrado).
- 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: Univ. Nacional de Brasília, 1975. (Dissertação, Mestrado).
- BOISIER, S. Qué hacer con la planificación regional antes de media noche? *Revista de la CEPAL*, Santiago, n. 4, 1979.
- \_\_\_\_\_, SMOLKA, M. O., BARROS, A. A. Estructura espacial y productividad industrial. Rio de Janeiro: IPEA/CEPAL, 1972. 2v. *Boletim do DIEESE*, São Paulo, v. 1, n. 1, maio 1960.
- BORGES, P. A. Prefácio. In: SINGER, H. W. *Estudo sobre o desenvolvimento econômico do Nordeste*. Recife: Comissão de Desenvolvimento Econômico de Pernambuco, 1962.
- BRAGA, J.C. A financeirização da riqueza. *Boletim do IESP*, São Paulo, n. 3, ago. 1991.
- 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, vários anos.
- BRASIL. Ministério da Indústria e Comércio. *Relatório Anual do Conselho de Desenvolvimento Industrial*. Rio de Janeiro, vários 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. 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.
- BRASÍLIA. 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 al. *São Paulo 1975; crescimento e pobreza*. 4. ed. São Paulo: Loyola, 1976.
- CAMARGO, J. F. *Êxodo rural no Brasil; formas, causas e conseqüências econômicas principais*. Rio de Janeiro: Conquista, 1960.
- CANO, W. *Raízes da concentração industrial em São Paulo*. São Paulo: Difel, 1977. (São Paulo: T. A. Queiroz, 1981. 2. ed.; ).
- \_\_\_\_\_. Economia do ouro em Minas Gerais, século XVIII. *Contexto*, São Paulo, n. 3, jul. 1977a.
- \_\_\_\_\_. Questão regional e concentração industrial no Brasil, 1930-70. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 6, Gramado, 1978. *Anais...* Gramado: ANPEC, 1978. v. 2.
- \_\_\_\_\_. Imperialismo interno; um equívoco. *Folha de São Paulo*, São Paulo, 27 jul. 1980. p. 30.
- \_\_\_\_\_. *Desequilíbrios regionais e concentração industrial no Brasil*. São Paulo: Global/IPEA, 1985.
- \_\_\_\_\_. *Raízes da concentração industrial em São Paulo*. 3. ed. São Paulo: Hucitec, 1990.
- \_\_\_\_\_. Reestructuración internacional y repercusiones inter-regionales en los países subdesarrollados; reflexiones sobre el caso brasileño. In: LLORENS, F. A., de MATTOS, C. A., FUCHS, R. J. *Revolución tecnológica y reestructuración productiva*. Buenos Aires: ILPES/IEV, PUC/GEL, 1990a.
- \_\_\_\_\_. Auge e inflexão da desconcentração econômica regional no Brasil. In: AFFONSO, R. B. A., SILVA, P. L. B. (Org.). *A federação em perspectiva*. São Paulo: FUNDAP, 1995.

- CANO, W. *Reflexões sobre o Brasil e a nova (des)ordem internacional*. 4. ed. Campinas: Ed. UNICAMP, 1995a.
- \_\_\_\_\_. *Ajuste macroeconômico e globalização*. Campinas: UNICAMP.IE, 1996. (Mimeo.) (Apresentado no Seminário sobre Economia Internacional).
- \_\_\_\_\_. Migrações, desenvolvimento e crise no Brasil. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 24, Campinas, 1996. *Anais...* Campinas: ANPEC, 1996a. área 3, p. 39-57.
- \_\_\_\_\_, CINTRA, L. C. *Algumas medidas de política econômica relacionadas à industrialização brasileira, 1874-1970*. Campinas: UNICAMP, 1975. (Mimeo.).
- \_\_\_\_\_. (Coord.). *A interiorização do desenvolvimento econômico no estado de São Paulo (1920-1980)*. São Paulo: FSEADE, 1988. 3v.
- \_\_\_\_\_. *São Paulo no limiar do século XXI*. São Paulo: FSEADE, 1992. 8 v.
- \_\_\_\_\_, CARNEIRO, R. A questão regional no Brasil (resenha bibliográfica). *Pensamiento Iberoamericano*, Madri, n.7, jan./jun. 1985.
- CARDOSO DE MELLO, J. M. *O capitalismo tardio; contribuição à revisão crítica da formação e desenvolvimento da economia brasileira*. Campinas: UNICAMP. IFCH, 1975. (Tese, Doutorado).
- \_\_\_\_\_. Consequências do neoliberalismo. *Economia e Sociedade*, Campinas, n.1, ago. 1992.
- 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: UNICAMP. IFCH, 1978. (Dissertação, Mestrado).
- CARVALHO, O. *Desenvolvimento regional; um problema político*. Rio de Janeiro: Campus, 1979.
- \_\_\_\_\_. et al. *Plano integrado para o combate preventivo aos efeitos das secas no Nordeste*. Brasília: Ministério 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, v. 9, n. 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.
- COMISIÓN ECONÓMICA 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, v. 32, n. 7, jul. 1977.
- COSTA, E. Viotti da. *Da senzala à colônia*. São Paulo: Difusão Européia do Livro, 1966.
- COSTA, F. Nogueira da. *Bancos em Minas Gerais, 1889-1964*. Campinas: UNICAMP. IFCH, 1978. 2 v. (Dissertação, Mestrado).
- 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, v. 13, n. 3, set. 1973.
- \_\_\_\_\_. A terceira revolução industrial. *Economia e Sociedade*, Campinas, n. 1, ago. 1992.
- DEAN, W. *A industrialização de São Paulo*. São Paulo: Difusão Européia do Livro, 1971.
- DELFIM 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: USP. FEA, 1978. (Tese, Livre-docência).
- \_\_\_\_\_. (Ed.). *Pobreza rural no Brasil*; caracterização do problema e recomendações de política. Brasília: Comissão de Financiamento da Produção, 1979.
- DINIZ, C. C. *Estado e capital estrangeiro na industrialização mineira*. Campinas: UNICAMP. IFCH, 1978. (Dissertação, Mestrado).
- \_\_\_\_\_. Desenvolvimento poligonal no Brasil; nem desconcentração, nem contínua polarização. *Nova Economia*, Belo Horizonte, v. 3, n. 1, set. 1994.

- DIEESE. Família assalariada; padrão e custo de vida. *Estudos Sócio-Econômicos*, São Paulo, v. 1, n. 2, jan. 1974.
- \_\_\_\_\_. Nível alimentar da população trabalhadora da cidade de São Paulo. *Estudos Sócio-Econômicos*, São Paulo, v. 1, n. 1, jul. 1973.
- DINIZ, E. *Empresário, estado e capitalismo no Brasil, 1930-45*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1978.
- DI SABBATO, A. Computação revela os donos da terra. *Dados e Idéias*, Rio de Janeiro, v. 2, n. 2, p. 67-71 apud Graziano da Silva, J. F. (Coord.). *Estrutura agrária e produção de subsistência na agricultura brasileira*. São Paulo, Hucitec, 1978. p. 66-7.
- FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE SÃO PAULO. *São Paulo e a economia nordestina*. São Paulo: FIESP, 1957. (Coleção O Pensamento da Indústria, n. 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. 7, mar. 1974.
- \_\_\_\_\_. Origens e conseqüências da substituição de importações no Brasil. *Estudos Econômicos*, São Paulo, v. 2, n. 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: Comissão de Financiamento da Produção, 1978.
- FRAGA, C. C. Resenha histórica do café no Brasil. *Boletim da Divisão Econômica Rural*, São Paulo, v. 10, n. 1, 1963.
- FRANCO, Maria Sylvia C. *Homens livres na ordem escravocrata*. São Paulo: Universidade de São Paulo, 1969.
- FURTADO, C. *A operação Nordeste*. Rio de Janeiro: ISEB, 1959.
- \_\_\_\_\_. *A pré-revolução brasileira*. 2. ed. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1962.
- \_\_\_\_\_. *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. ed. 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. Incentivos fiscais. São Paulo, 23-29 abr. 1977.
- GAZETA MERCANTIL. Balanço. São Paulo, 22 set. 1980.
- GNACCARINI, J. C. *Estado, ideologia e ação empresarial na agro-indústria açucareira do estado de São Paulo*. São Paulo: USP. Fac. Fil. Ciên. Letras, 1972. (Tese, Doutorado).
- 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: UNICAMP. IFCH, 1976a. (Versão preliminar).
- \_\_\_\_\_. *A pequena e média empresa na estrutura industrial brasileira; 1949-70*. Campinas: UNICAMP. IFCH, 1976b. (Tese, Doutorado).
- GOODMAN, D.E. Expansão da fronteira e colonização rural; recente política de desenvolvimento no centro-oeste do Brasil. In: BAER, W. et al. *Dimensões do desenvolvimento brasileiro*. Rio de Janeiro: Campus, 1978.
- \_\_\_\_\_, 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: UNICAMP. IFCH, 1980. (Tese, Doutorado).
- \_\_\_\_\_, HOFFMANN, R. A reconcentração fundiária. *Reforma agrária*, Campinas, v. 10, n. 6, nov./dez. 1980.
- GUIMARÃES, L. *Evolução do setor externo nordestino*. Recife: SUDENE, 1965.

- GUIMARÃES, L. Urbanização e emprego no Nordeste. *Revista Econômica do Nordeste*, Fortaleza, n. 4, maio 1978.
- \_\_\_\_\_. *Nordeste; da articulação comercial à integração econômica*. Campinas: UNICAMP. IE, 1986. (Tese, Doutorado)/In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 24, Campinas, 1996. Campinas: ANPEC, 1996. área 3, p. 480-99.
- \_\_\_\_\_. Ciclos econômicos e desigualdade regional no Brasil. s.n.t.
- \_\_\_\_\_. (Coord.). *Evolução e perspectivas das desigualdades no desenvolvimento brasileiro*. São Paulo: FUNDAP/IESP, 1994. 2 v.
- HADDAD, C. L. S. *Growth of Brazilian real output, 1900-47*. Chicago: Univ. of Chicago, 1974. (Dissertation, PHD).
- 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: USP. ESALQ, 1971. (Tese, Livre-docência).
- HOLLAND, S. *Capital versus the regions*. London: Macmillan, 1976.
- \_\_\_\_\_. Capital, labour and the regions. In: FOLMER, H., OSSTERHAVEN, J. (Ed.) *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, vários 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, vários anos.
- INSTITUTO DE ECONOMIA AGRÍCOLA. *Desenvolvimento da agricultura paulista*. São Paulo: Secretaria da Agricultura, 1971.
- ISARD, W. *Location and space-economy*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1968.
- \_\_\_\_\_. *Methods of regional analysis*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1961.
- JATOBÁ, J. Emprego e industrialização; a experiência da região metropolitana de Recife: 1950-1970. *Revista Brasileira de Geografia*, Rio de Janeiro, n. 10, nov. 1977.

- JATOBÁ, J. (Coord.) *Desigualdades regionais no desenvolvimento brasileiro*. Recife: CME/PIMES/Univ. Federal de Pernambuco, 1978. 21 v.
- KALECKI, M. *Estudios sobre la teoría de los ciclos económicos*. Barcelona: Ariel, 1970.
- \_\_\_\_\_. *Teoría 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, v. 26, n. 1, jan./mar. 1972.
- LESSA, C. *Quinze anos de política econômica*. Campinas: UNICAMP, 1975. (Cadernos do Instituto de Filosofia e Ciências 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: 1870-1920*. Campinas: UNICAMP. IFCH, 1977. (Dissertação, Mestrado).
- 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. 6, dez. 1973.
- \_\_\_\_\_. Empresas e pequenos produtores no desenvolvimento do capitalismo agrário em São Paulo, 1940-70. *Estudos CEBRAP*, São Paulo, n. 22, dez. 1977.
- LOPES, M. R. (Ed.) *A política de preços mínimos; estudos técnicos, 1949-79*. Brasília: Comissão de Financiamento da Produção, 1978.
- LOPREATO, F. L. *As finanças públicas estaduais*. Campinas: UNICAMP. IFCH, 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 al. *Política econômica externa e industrialização no Brasil, 1939-52*. Rio de Janeiro: IPEA, 1977.

- MARTINE, G. *A redistribuição espacial da população brasileira durante a década de 80*. Brasília: IPEA, 1994. (Texto para Discussão, n. 329).
- \_\_\_\_\_. A evolução espacial da população brasileira. In: AFFONSO, R. B. A., SILVA, P. L. B. (Org.). *Desigualdades regionais e desenvolvimento*. São Paulo: FUNDAP/UNESP, 1995.
- MATTOSO, J. *A desordem do trabalho*. São Paulo: Editora Página Aberta, 1995.
- 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.
- MEDEIROS, C.A. O debate sobre convergência de renda. *Monitor Público*, Rio de Janeiro, p.29-36, jul./set. 1996.
- MELO, M. L. *Regionalização agrária do Nordeste*. Recife: SUDENE, 1978.
- MENDONÇA DE BARROS, J. R., GRAHAM, D. H. A agricultura e o problema da produção de alimentos. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, v. 8, n. 3, dez. 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 al. *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. ed. Rio de Janeiro: Saga, 1968.
- NEGRI, B. A desconcentração da indústria paulista nos últimos 20 anos. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, Campos do Jordão, 1992. Campos do Jordão: ANPEC, 1992.
- \_\_\_\_\_. *Concentração e desconcentração industrial em São Paulo (1980-1990)*. Campinas: UNICAMP. IE, 1994. (Tese, Doutorado).

- NICHOLLS, W. H. A fronteira agrícola na história recente do Brasil: o estado do Paraná, 1920-65. *Revista Brasileira de Economia*, Rio de Janeiro, v. 24, n. 4, out./dez. 1970.
- NOGUEIRA, Oracy. *O desenvolvimento de São Paulo; imigração estrangeira e nacional e índices demográficos, demógrafo-sanitários e educacionais*. São Paulo: CIBPU, 1964.
- NORMANO, J. F. *Evolução econômica do Brasil*. São Paulo: Nacional, 1939.
- OLIVEIRA E SILVA, A. B. et al. Produto Interno Bruto por Unidade da Federação; metodologia e resultados. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 24, Campinas, 1996. *Anais...* Campinas: ANPEC, 1996. área 3, p.519-38.
- OLIVEIRA F. A economia brasileira; crítica à razão dualista. *Seleções CEBRAP*, São Paulo, v. 1, n. 1, jul. 1975.
- \_\_\_\_\_. *Elegia para uma re(li)gião*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1977.
- \_\_\_\_\_. O terciário e a divisão social do trabalho. *Estudos CEBRAP*, São Paulo, n. 24, 1979.
- \_\_\_\_\_, REICHSTUL, P. H. Mudanças na divisão inter-regional do trabalho no Brasil. *Estudos CEBRAP*, São Paulo, n. 4, 1973.
- PACHECO, C.A. *A questão regional brasileira pós 1980; desconcentração econômica e fragmentação da economia nacional*. Campinas: UNICAMP. IE, 1996. (Tese, Doutorado).
- \_\_\_\_\_. (Coord.). *A nova realidade da indústria paulista; subsídios para a política de desenvolvimento regional do Estado de São Paulo*. Campinas: FECAMP/SEADE, 1994. (Relatório final – Mimeo.)
- 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, v. 7, n. 1, jan. 1960.
- \_\_\_\_\_, SCHATTAN, S., FREITAS, C. *Setor agrícola do Brasil*. São Paulo: Secretaria 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, v. 22, n. 1, mar. 1968.

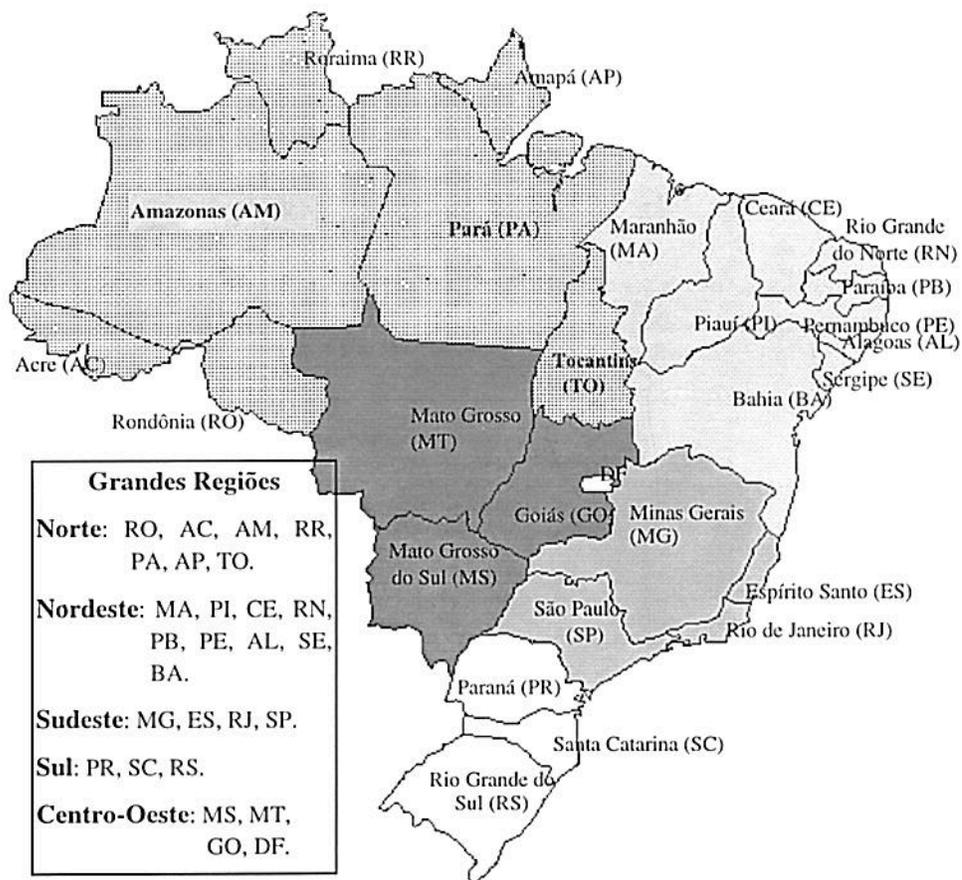
- PERROUX, F. *L'economie du XXème siècle*. Paris: PUF, 1964.
- \_\_\_\_\_. La notion de pôle de croissance. *Economie Appliquée*, Paris, n. 1/2, 1955.
- PIGNATION, A. Origens da industrialização no Rio de Janeiro. *Dados*, Rio de Janeiro, n. 15, 1977.
- PINTO, A. *Entorno a la distribución del ingreso en America Latina*. Santiago: CEPAL, 1976. (Mimeo.).
- \_\_\_\_\_, KÑAKAL, 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 ao Sul, 1920-75*. Campinas: UNICAMP. IFCH, 1978. (Dissertação, Mestrado)
- QUEDA, O., KAGEYAMA, A.A., GRAZIANO DA SILVA, J. F. *Contribuição ao estudo da produção dos alimentos básicos no Brasil*. Piracicaba, SP: USP. ESALQ, 1977.
- RANGEL, I. *Características e perspectivas da integração das economias regionais*. Rio de Janeiro: BNDE, 1966 (1ª versão – Mimeo.)/*Revista BNDE*, Rio de Janeiro, v. 5, n. 2, jul./dez. 1968 (2ª versão).
- \_\_\_\_\_. Financiamento dos empreendimentos regionais. In: SEMINÁRIO PARA O DESENVOLVIMENTO DO NORDESTE, Rio de Janeiro, 1959. *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. 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: Comissão de Desenvolvimento Econômico de Pernambuco, 1962.
- SINGER, P. As contradições do milagre. *Estudos CEBRAP*, São Paulo, n. 6, 1973.
- \_\_\_\_\_. *Desenvolvimento econômico e evolução urbana*. São Paulo: Nacional/EDUSP, 1968.
- SOUZA, A. V. *Política de industrialização, emprego e integração regional; o caso do Nordeste do Brasil*. Recife: SUDENE, 1988.
- SOUZA, E. et al. 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.R.C., BALTAR, P. E. A. 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 al. *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: UNICAMP, 1978. (Mimeo.).
- \_\_\_\_\_. *O planejamento da agroindústria canavieira do Brasil, 1930-75*. São Paulo: Hucitec/UNICAMP, 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: UFRJ, 1974. (Tese, Livre-docência).
- \_\_\_\_\_. *Ciclo e crise; o movimento recente da industrialização brasileira*. Rio de Janeiro: UFRJ, 1978. (Tese, Concurso – Professor titular).
- \_\_\_\_\_. *Da substituição de importações ao capitalismo financeiro*. Rio de Janeiro: Zahar, 1972.
- \_\_\_\_\_, FIORI, J. L. *Desajuste global e modernização conservadora*. São Paulo: Paz e Terra, 1993.
- 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, 1889-1945*. Rio de Janeiro: IPEA, 1973.
- WHITAKER, I. M. *O milagre de minha vida*. São Paulo: Hucitec, 1978.

# Anexo

Mapa do Brasil  
Grandes Regiões



Fonte: <http://www.embratur.gov.br/mapareg.htm> (Reelaborado por Célia Quitério – UNICAMP. IE. Secretaria de Publicações).



# *Apêndice Estatístico*

## *Notas metodológicas*

- 1 Agregação regional
- 2 Compatibilização do Censo Industrial (vários anos)
- 3 Agregação de ramos, a dois dígitos (GI, GII, GIII e Total)
- 4 Deflacionamento de valores correntes
- 5 Séries de produção agropecuária
- 6 Periodização

### *1 Agregação regional*

O Brasil, neste trabalho, é dividido em 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, e à importância específica, no cenário nacional, de três deles, obrigando-me a tratar todos os quatro de forma individualizada. Nesse mesmo sentido também o Sul é apresentado desagregado, em grande parte do texto.

O Nordeste é especificado em 4 unidades: Maranhão e Piauí agrupados, dadas suas características mais específicas; Pernambuco e Bahia, individualizados; e o restante (Ceará, Rio Grande do Norte, Paraíba, Alagoas e Sergipe) num só agregado estatístico (“demais”), dado que seria problemático, para os fins desse trabalho, 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, basicamente agrícolas, e 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 outra, agregada que

é o “Resto do Brasil”, ou seja, o total do “Brasil, exclusive 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, nos Capítulos 1 a 5 (período 1930/70) 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 antigo estado da Guanabara (Distrito Federal até 1960 e que equivalia à cidade do Rio de Janeiro), 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.

No Capítulo 6 (período 1970/95), utilizo a atual divisão política, na qual figura o novo estado do Rio de Janeiro (RJ), os novos estados de Mato Grosso (MT) e Mato Grosso do Sul (MS) e, conforme menções específicas de texto ou tabelas, incorporo na região NO, o novo estado do Tocantins (TO), resultante da divisão do estado de Goiás (e, portanto, deixo de computá-lo na região CO). Nessa atual divisão, os antigos territórios federais do Acre, Amapá, Rondônia e Roraima, transformados em estados, estão agregados à região NO. Assim, as regiões utilizadas neste trabalho são:

- Norte (NO): Acre (AC), Amapá (AP), Amazonas (AM), Pará (PA), Rondônia (RO), Roraima (RR), e Tocantins (TO), desmembrado de Goiás na Constituição Federal de 1988. Este último, de acordo com citações específicas no Capítulo 6.
- Nordeste (NE): Maranhão (MA) e Piauí (PI); Pernambuco (PE) Bahia (BA) e “Demais” {Ceará (CE), Rio Grande do Norte (RN), Paraíba (PB), Alagoas (AL) e Sergipe (SE)}.
- Minas Gerais (MG)
- Espírito Santo (ES)
- Rio de Janeiro (RJ)
- Guanabara (GB), agregada ao Rio de Janeiro, no Capítulo 6.
- São Paulo (SP)
- Sul: Paraná (PR), Santa Catarina (SC) e Rio Grande do Sul (RS).
- Centro-Oeste (CO): Goiás (GO), que no Capítulo 6 perde o território do estado de TO (a partir de 1988), Mato Grosso (MT), Mato Grosso do Sul (MS) no Capítulo 6, e Distrito Federal de Brasília (DF) – Brasília.

## *2 Compatibilização do Censo Industrial 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, pois tem o setor industrial apurado de forma fragmentada, como é 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 de forma mais detalhada.

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 quatro e seis 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 (dois dígitos), isolados ou agrupados. Tais agregações são feitas com o objetivo de se analisar determinado ângulo do processo de industrialização.

Em passado recente agrupavam-se os ramos em indústrias “tradicionalis 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 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 dois dígitos para níveis maiores de detalhamento: a quatro dígitos, e, em muitos casos a seis dígitos. Para o total do país, isto é possível, mediante tabulações 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 dois dígitos, em muitos casos.

Assim, optei por agregação a dois dígitos – isto é, em termos 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, lâmpadas, 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 quatro grupos, sendo que o último representa o total da indústria de transformação:

**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 em termos de ramos) como, mais grave ainda, também não se dispõe de deflatores regionais de produção.

Por outro lado, o objetivo de comparar a série 1919/70 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 1947.<sup>1</sup> Em anos recentes vários autores produziram séries de deflatores que permitem o encadeamento para o período de 1919/70. Entre eles deve-se destacar o trabalho de Cláudio Haddad (1974) que construiu vários deflatores (geral e setoriais) para o período de 1900/47, o que nos permitiu encadear seu índice real da indústria de transformação com o mesmo índice calculado pelo Centro de Contas Nacionais (IBRE. 1972: 99).

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

<sup>1</sup> Cf. IBRE. Contas Nacionais do Brasil (1972, v. 11, quadros estatísticos).

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 (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 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.

Para o período 1970/95, de elevadíssimos índices inflacionários e de expressivas transformações estruturais, faço as necessárias advertências metodológicas no início do Capítulo 6.

### *5 Séries de produção agropecuária*

Dada a simplicidade da metodologia que utilizei, ela pôde ser explicitada em notas de rodapé das Tabelas 50, 51 e 52 deste Apêndice Estatístico.

### *6 Periodização*

A periodização desta pesquisa reveste-se de alguns problemas. Para a análise dos Capítulos 1 a 5, os cortes consistem nos seguintes períodos:

- agrário-exportador, que se encerra na “crise de 1929”;
- industrialização “restringida”, 1930/55 e “pesada” (primeira etapa), 1956/70. O primeiro envolve o período de industrialização que se dizia, até recentemente, “pelo processo de substituição de importações”.<sup>2</sup> Com a revisão da história econômica do Brasil que se vem fazendo, esse período passou a se denominar de industrialização restringida,<sup>3</sup> porque, 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

---

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

3 Cf. Cardoso de Mello (1975).

marcha sobre seus próprios pés”, isto é, não tem condições de autonomia para sua reprodução.<sup>4</sup> 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 1930/55.

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 entre o fim de uma fase cíclica de recuperação e o 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: opere 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.

O período de 1970/95, como se depreende da leitura do Capítulo 6, compreende também subdivisões:

- a segunda etapa da industrialização pesada (1970/80), quando se “completa” a estrutura produtiva industrial, e que foi de intenso crescimento;
- a “crise da dívida externa” (a década de 80), de acentuadas oscilações de crescimento e de elevadas taxas de inflação;
- o período atual, durante o qual são introduzidas no país, políticas neoliberais de desregulamentação e abertura comercial.

---

<sup>4</sup> 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.

Tabela 36  
**Indústria de Transformação: Índices do Crescimento do Produto Real (VTI) e do emprego de operários (OP) a (1939 = 1.000)**

	Grupo I: Indústria predo- minantemente produtoras de bens de consumo não durável					Grupo II: Indústria predo- minantemente produtoras de bens intermediários					Grupo III: Indústrias predo- minantemente produtoras de bens de capital e de consumo durável					Todos os ramos					
	1919	1949	1959	1970	1978	1919	1949	1959	1970	1978	1919	1949	1959	1970	1978	1919	1949	1959	1970	1978	
Norte	0,508	1,692	5,262	8,544	0,381	1,129	3,685	7,437	0,121	1,313	1,695	19,123	0,435	1,404	4,369	8,261					
VTI	0,345	1,099	3,343	2,747	0,390	1,630	1,622	3,326	0,133	1,477	0,936	4,416	0,354	1,315	4,435	2,994					
OP	0,494	1,686	2,457	3,910	0,381	2,489	10,118	20,518	0,690	2,037	10,443	75,037	0,483	1,768	3,265	5,914					
NE	0,556	1,358	1,134	1,188	0,720	3,196	4,114	6,040	0,821	2,400	5,517	20,663	0,570	1,498	1,388	1,654					
VTI	0,933	1,728	4,437	5,889	0,197	2,688	8,103	18,103	(-)	1,047	2,473	3,823	0,792	1,851	4,922	7,684					
OP	0,909	1,398	1,707	1,080	0,543	2,278	4,269	4,405	(-)	1,371	2,486	2,048	0,837	1,529	2,105	1,596					
VTI	0,376	1,644	2,034	2,962	0,541	2,548	6,890	16,646	2,226	2,233	12,368	170,9513	0,393	1,715	2,436	4,390					
OP	0,389	1,236	1,000	1,027	0,853	2,654	2,885	4,674	1,200	2,140	5,289	5,733	0,428	1,341	1,148	1,383					
VTI	0,967	1,872	3,260	5,706	0,228	2,420	21,781	45,524	0,202	0,941	25,008	128,319	0,846	1,952	6,330	12,390					
OP	0,885	1,81	1,114	1,102	0,349	3,119	4,821	7,904	1,569	3,059	18,765	73,549	0,820	1,426	1,610	2,017					
VTI	0,469	1,681	2,656	4,576	0,316	2,436	7,459	12,837	0,393	3,151	5,793	26,072	0,452	1,770	3,190	5,573					
OP	0,570	1,547	1,241	1,428	0,884	4,447	5,255	7,756	0,808	2,878	4,092	8,537	0,591	1,716	1,479	1,817					
VTI	0,364	2,114	3,439	6,488	0,082	1,450	4,291	11,420	0,116	4,256	18,255	113,930	0,236	1,836	3,946	9,602					
OP	0,436	1,594	1,669	2,103	0,153	1,277	1,825	2,422	0,337	4,242	9,066	3,810	0,321	1,492	1,805	2,544					
VTI	0,579	3,542	3,390	11,251	0,312	2,757	6,267	26,620	(-)	6,750	13,250	250,000	0,493	3,302	4,321	16,693					
OP	0,481	1,899	1,950	3,827	0,227	2,057	3,287	7,553	(-)	2,281	2,719	15,906	0,377	1,965	2,480	5,411					
VTI	0,503	1,751	3,019	4,574	0,351	3,861	14,778	24,256	0,008	4,446	14,646	49,554	0,442	2,434	6,698	11,718					
OP	0,551	1,275	1,330	1,811	0,451	2,689	4,664	4,256	0,004	1,777	2,766	6,754	0,491	1,599	2,113	2,673					
VTI	0,358	1,399	2,091	3,816	0,267	1,709	3,851	7,381	0,197	2,145	6,296	20,628	0,330	1,504	2,668	5,471					
OP	0,634	1,345	1,248	1,435	0,595	1,628	1,836	2,494	0,386	2,056	3,119	6,698	0,612	1,450	1,493	1,989					
VTI	0,310	2,260	4,482	9,506	0,227	3,292	9,664	20,989	0,067	2,340	14,893	40,172	0,260	2,537	7,048	16,082					
OP	0,339	1,430	1,681	2,414	0,339	2,642	3,745	6,175	0,081	2,344	4,776	16,985	0,335	1,763	2,542	4,262					
VTI	0,618	2,919	8,141	15,347	0,491	2,254	6,045	13,290	0,214	5,243	13,743	48,251	0,540	2,598	7,096	14,868					
OP	0,381	1,722	3,347	4,880	0,484	1,592	3,176	5,303	0,391	4,295	9,320	20,160	0,447	1,699	3,357	5,455					
VTI	0,283	1,889	3,783	8,987	0,383	3,507	8,406	21,079	0,029	3,094	9,822	39,957	0,313	2,432	5,441	13,945					
OP	0,354	2,072	2,825	4,871	0,335	2,084	3,296	6,282	0,028	2,504	4,592	1,394	0,327	2,093	3,130	5,851					
VTI	0,432	1,681	3,228	5,350	0,301	2,171	5,344	10,694	0,073	2,602	9,518	44,209	0,387	1,839	3,968	7,867					
OP	0,487	1,357	1,574	2,533	0,533	2,707	2,937	4,989	0,109	2,462	4,527	13,949	0,485	1,731	2,025	3,559					
VTI	0,419	3,276	8,722	23,642	0,187	2,741	11,489	27,545	(-)	4,374	12,479	116,041	0,352	3,140	9,513	25,617					
OP	0,279	1,488	2,163	5,474	0,185	1,743	5,082	10,620	(-)	5,269	7,615	52,500	0,248	1,596	3,092	7,412					
VTI	0,422	1,688	2,848	5,055	0,276	2,108	6,156	12,742	0,150	2,668	8,562	33,991	0,376	1,827	3,887	7,930					
OP	0,555	1,397	1,397	1,817	0,432	1,957	2,727	4,038	0,238	2,271	3,789	10,089	0,502	1,558	1,791	2,611					
VTI	0,380	1,903	3,462	6,729	0,256	2,592	7,589	16,111	0,093	2,431	13,146	38,467	0,329	2,116	5,169	11,251					
OP	0,462	1,414	1,505	2,040	0,240	2,210	3,103	4,818	0,149	2,312	5,887	14,014	0,438	1,636	2,077	3,240					

(a) Índices do Valor de Transformação Industrial a preços constantes de 1939. Ver "Notas Metodológicas" (Apêndice Estatístico) para o deflator

(-) estimado e os ramos que constituem os grupos industriais acima.

(-) Não há registro de produção no censo.

Fonte (dados brutos): IBGE, Censo Industrial (vários anos).

Tabela 37A  
Estrutura da indústria química e principais produtos químicos  
(% sobre o valor da produção) (a)

Itens	Regiões													Brasil		
	N	NE	MA,PI	PE	BA	CE,RN	PB,AL,	MG	ES	RJ	GB	SP	SUL		C.O.	BR-SP
A. Elementos e Compostos	(0,0)	(0,7)	(-)	(-)	(0,6)	(0,1)	(0,0)	(2,6)	(-)	(7,9)	(7,3)	(68,8)	(8,0)	(4,7)	(31,2)	(100,0)
	0,6	0,7		1,7	1,5	0,0	14,2		12,0	2,4	10,0	7,3	92,1	5,0	7,6	
A.1 Oxigênio	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
A.2 Álcool Etilico	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
B. Materiais plásticos e resinas sintéticas	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(100,0)	(-)	(-)	(-)	(100,0)
	(0,0)	(4,0)	(-)	(3,6)	(0,0)	(0,3)	(1,7)	(0,0)	(18,7)	(-)	(61,4)	(14,2)	(-)	(38,6)	(100,0)	
	0,5	2,2		6,5	0,3	0,4	5,5	0,4	16,9	(-)	5,3	7,6	(-)	3,6	4,5	
C. Explosivos e fósforos	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
C.1 Fósforos de segurança	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
	(1,9)	(30,7)	(3,0)	(6,8)	(1,5)	(19,4)	(1,5)	(-)	(0,1)	(4,3)	(51,7)	(9,8)	(-)	(48,3)	(100,0)	
D. Extração óleos, ceras, gorduras animais e vegetais	33,4	62,5	80,0	44,8	31,4	76,2	17,8	(-)	0,5	3,1	16,4	19,5	(-)	16,8	16,6	
D.1 Extração de óleos vegetais (algodão, babaçu, soja, milho, mamona, amendoim)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
E. Produtos de limpeza, polimento, desinfetante, etc.	(-)	(1,1)	(-)	(0,6)	(0,5)	(0,0)	(0,4)	(-)	(3,8)	(11,0)	(79,5)	(4,2)	(-)	(20,5)	(100,0)	
	0,5	0,5		0,9	2,6	0,0	1,3		3,1	1,9	6,2	2,0	(-)	1,7	4,1	
E.1 Saponificos	(-)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
E.2 Ceras para assalhos	(-)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)

Continua...

Tabela 37a – Continuação

F. Tintas, solventes, secantes, etc	(0,0)	(0,8)	(-)	(0,7)	(0,1)	(-)	(0,0)	(0,0)	(2,8)	(44,0)	(47,2)	(5,2)	(-)	(52,8)	(100,0)
	0,1	0,6	(-)	1,6	1,4	(-)	0,2	0,0	3,4	11,2	5,4	3,7	(-)	6,6	6,0
F.1 Tintas	(...)	(...)	(-)	(...)	(...)	(-)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(-)	(...)	(...)
G. Derivados do petróleo	(-)	(1,8)	(-)	(-)	(1,8)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(34,0)	(64,2)	(-)	(66,0)	(100,0)
	0,2	0,2	(-)	(-)	1,6	(-)	(0,0)	(-)	(53,0)	(4,4)	0,4	5,3	(-)	1,0	0,7
H. Derivados da destilação do carvão de pedra	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(0,2)	(-)	49,2	0,9	0,4	21,0	(-)	(95,2)	(100,0)
I. Outros produtos químicos	(-)	(0,3)	(-)	(0,2)	(0,1)	(-)	(1,6)	(-)	(0,2)	(14,5)	(69,1)	(14,3)	(-)	(30,9)	(100,0)
	0,1	0,1	(-)	0,2	0,3	(-)	3,3	(-)	0,1	1,7	3,7	4,8	(-)	1,8	2,8
J. Produtos farmacêuticos	(0,4)	(1,8)	(0,1)	(1,0)	(0,4)	(0,3)	(1,3)	(0,0)	(1,6)	(50,1)	(42,5)	(2,3)	(0,0)	(57,5)	(100,0)
	8,9	4,9	3,7	8,7	11,9	1,5	21,4	6,1	6,9	47,3	17,9	6,1	0,7	26,7	22,1
K. Perfumaria, sabões e velas	(2,6)	(11,6)	(0,5)	(4,5)	(1,9)	(4,7)	(2,5)	(0,5)	(2,0)	(35,7)	(35,7)	(9,2)	(0,1)	(64,3)	(100,0)
	56,5	28,3	16,3	35,6	49,0	21,9	36,1	93,5	7,9	30,2	13,5	21,7	7,2	26,7	19,8
K.1 Sabões	(4,4)	(22,0)	(1,2)	(9,2)	(2,8)	(9,6)	(4,7)	(0,9)	(4,5)	(27,7)	(22,1)	(12,7)	(0,2)	(77,9)	(100,0)
	42,6	24,5	16,3	32,4	31,0	19,9	29,8	85,0	7,7	10,4	3,7	13,4	5,6	14,3	8,8
K.2 Detergentes	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
L. Produtos de matérias plásticas	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(13,3)	(83,0)	(3,7)	(-)	(17,0)	(100,0)
Total (A a I)	(0,6)	(9,7)	(0,9)	(2,5)	(0,5)	(5,8)	(1,0)	(0,0)	(7,7)	(8,9)	(60,9)	(10,6)	(0,6)	(39,1)	(100,0)
	34,5	66,8	80,0	55,7	39,1	76,6	42,5	0,4	85,2	21,2	65,0	71,2	92,1	45,8	55,9
Total (A a L)	(0,9)	(8,1)	(0,6)	(2,5)	(0,8)	(4,2)	(1,4)	(0,0)	(5,0)	(23,4)	(52,4)	(32,4)	(0,4)	(47,6)	(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

(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.

Fonte: IBCE, Censo Industrial (vários anos); Produção Industrial.

Tabela 37B  
Estrutura da indústria química e principais produtos químicos  
(% sobre o valor da produção) (a)  
1959

Itens	Regiões													Brasil	
	N	NE	MA,PI	PE	BA	PB,AL,SE	MG	ES	RJ	GB	SP	SUL	C.O.		BR-SP
A. Elementos e Compostos	(0,0)	(0,7)	(-)	(0,6)	(0,1)	(0,0)	(2,6)	(-)	(7,9)	(7,3)	(68,8)	(8,0)	(4,7)	(31,2)	(100,0)
	0,2	0,7	-	1,7	1,5	0,0	14,2	-	12,0	2,4	10,0	7,3	92,1	5,0	7,6
A.1 Oxigênio	(1,5)	(...)	(-)	(...)	(...)	(...)	(...)	(-)	(...)	(...)	(...)	(...)	(-)	(...)	(...)
	0,2	(...)	(-)	(...)	(...)	(...)	(...)	(-)	(...)	(...)	(...)	(...)	(-)	(...)	(...)
A.2 Álcool Etilico	(0,0)	(...)	(-)	(...)	(...)	(...)	(...)	(-)	(...)	(...)	(...)	(...)	(-)	(...)	(...)
	0,0	(...)	(-)	(...)	(...)	(...)	(...)	(-)	(...)	(...)	(...)	(...)	(-)	(...)	(...)
B. Materiais plásticos e resinas sintéticas	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(100,0)	(-)	(-)	(-)	(100,0)
	(0,2)	(4,0)	(-)	(3,6)	(0,0)	(0,3)	(1,7)	(0,0)	(18,7)	(-)	(61,4)	(14,2)	(-)	(38,6)	(100,0)
C. Explosivos e fósforos	0,2	2,2	-	6,5	0,3	0,3	5,5	0,4	16,9	-	5,3	7,6	-	3,6	4,5
	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(24,5)	(-)	(45,4)	(30,1)	(-)	(54,6)	(100,0)
C.1 Fósforos de segurança	-	-	-	-	-	-	-	-	8,4	-	1,4	6,2	-	2,0	1,7
	(0,7)	(30,7)	(3,0)	(6,8)	(1,5)	(19,4)	(1,5)	(-)	(0,1)	(4,3)	(51,7)	(9,8)	(-)	(48,3)	(100,0)
D. Extração óleos, ceras, gorduras animais e vegetais	4,8	62,5	80,0	44,8	31,4	76,2	17,8	-	0,5	3,1	16,4	19,5	-	16,8	16,6
D.1 Extração de óleos vegetais (algodão, babaçu, soja, milho, mamona, amendoim)	(-)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
	(0,0)	(1,5)	(-)	(0,6)	(0,5)	(0,0)	(0,4)	(-)	(3,8)	(11,0)	(79,5)	(4,2)	(-)	(20,5)	(100,0)
E. Produtos de limpeza, polimento, desinfetante, etc.	0,1	0,5	-	0,9	2,6	0,0	1,3	-	3,1	1,9	6,2	2,0	-	1,7	4,1
E.1 Saponáceos	(-)	(...)	(-)	(...)	(...)	(...)	(...)	(-)	(...)	(...)	(...)	(...)	(-)	(...)	(...)
	(0,2)	(...)	(-)	(...)	(...)	(...)	(...)	(-)	(...)	(...)	(...)	(...)	(-)	(...)	(...)
E.2 Ceras para assoalhos	0,1	(...)	(-)	(...)	(...)	(...)	(...)	(-)	(...)	(...)	(...)	(...)	(-)	(...)	(...)

Continua...

Tabela 37B – Continuação

F. Tintas, solventes, secantes, etc	(0,0)	(0,8)	(-)	(0,7)	(0,1)	(-)	(0,0)	(0,0)	(2,8)	(44,0)	(47,2)	(5,2)	(-)	(52,8)	(100,0)
	0,0	0,6	-	1,6	1,4	-	0,2	0,0	3,4	11,2	5,4	3,7	-	6,6	6,0
	(0,0)	(...)	(-)	(...)	(...)	(-)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(-)	(...)	(...)
F.1 Tintas	0,0	...	-	...	...	-	...	(-)	(-)	(-)	(34,0)	(64,2)	(-)	(66,0)	(100,0)
	(4,6)	(1,8)	(-)	(-)	(1,8)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	0,4	5,3	-	1,0	0,7
	71,7	0,2	-	-	1,6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
G. Derivados do petróleo	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(0,0)	(-)	(53,0)	(4,4)	(4,8)	(37,8)	(-)	(95,2)	(100,0)
H. Derivados da destilação do carvão de pedra	-	-	-	-	-	-	0,2	-	49,2	0,9	0,4	21,0	-	9,2	4,6
I. Outros produtos químicos	(-)	(0,3)	(-)	(0,2)	(0,1)	(-)	(1,6)	(-)	(0,2)	(14,5)	(69,1)	(14,3)	(-)	(30,9)	(100,0)
	0,1	0,1	-	0,2	0,3	-	3,3	-	0,1	1,7	3,7	4,8	-	1,8	2,8
	(0,2)	(1,8)	(0,1)	(1,0)	(0,4)	90,30	(1,3)	(0,0)	(1,6)	(50,1)	(42,5)	(2,3)	(0,0)	(57,5)	(100,0)
J. Produtos farmacêuticos	1,7	4,9	3,7	8,7	11,9	1,5	21,4	6,1	6,9	47,3	17,9	6,1	0,7	26,7	22,1
	(2,6)	(11,6)	(0,5)	(4,5)	(1,9)	(4,7)	(2,5)	(0,5)	(2,0)	(35,7)	(35,7)	(9,2)	(0,1)	(64,3)	(100,0)
K. Perfumaria, sabões e velas	21,3	28,3	16,3	35,6	49,0	21,9	36,1	93,5	7,9	30,2	13,5	21,7	7,2	26,7	19,8
	(3,7)	(22,0)	(1,2)	(9,2)	(2,8)	(9,6)	(4,7)	(0,9)	(4,5)	(27,7)	(22,1)	(12,7)	(0,2)	(77,9)	(100,0)
K.1 Sabões	17,3	24,5	16,3	32,4	31,0	19,9	29,8	85,0	7,7	10,4	3,7	13,4	5,6	14,3	8,8
K.2 Detergentes	(-)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
L. Produtos de matérias plásticas	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(13,3)	(83,0)	(3,7)	(-)	(17,0)	(100,0)
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,3	3,6	1,0	-	0,8	2,2
Total (A a I)	(1,5)	(9,7)	(0,9)	(2,5)	(0,5)	(5,8)	(1,0)	(0,0)	(7,7)	(8,9)	(60,9)	(10,6)	(0,6)	(39,1)	(100,0)
	77,0	66,8	80,0	55,7	39,1	76,6	42,5	0,4	85,2	21,2	65,0	71,2	92,1	45,8	55,9
	(1,4)	(8,1)	(0,6)	(2,5)	(0,8)	(4,2)	(1,4)	(0,0)	(5,0)	(23,4)	(52,4)	(52,4)	(0,4)	(47,6)	(100,0)
Total (A a L)	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

(a) As percentagens entre parênteses nas linhas significam a participação de cada região na produção de cada item e/ou produto; as percentagens sem parênteses significam a estrutura de cada região.

Fonte: IBGE. Censo Industrial (vários anos); Produção Industrial.

Tabela 37C  
Estrutura da indústria química e principais produtos químicos  
(% sobre o valor da produção) (a)  
1969

Itens	Regiões													Brasil	
	N	NE	MA,PI	PE	BA	CE,RN PB,AL,SE	MG	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)	(100,0)
	2,0	0,3		1,1		0,6	1,9	28,6	0,1	0,7	0,4	0,8	5,9	0,6	0,5
A.2 Álcool Etilico	(-)	(21,1)	(0,1)	(13,9)	(-)	(7,1)	(2,6)	(0,5)	(9,3)	(-)	(62,4)	(4,0)	(0,1)	(37,6)	(100,0)
Matérias plásticas e resinas siméticas	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
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)
Extração óleos, ceras, gorduras animais e vegetais	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
D.1 Extração de óleos vegetais (algodão, babaçu, soja, milho, mamona, amendoim)	(0,0)	(38,3)	(14,3)	(6,9)	(7,6)	(9,5)	(0,3)	(0,0)	(0,0)	(0,2)	(40,3)	(20,4)	(0,5)	(59,7)	(100,0)
	(0,1)	19,9	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, poli- mento, desinfetante, etc.	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
E.1 Saponáceos	(-)	(1,5)	(-)	(1,5)	(-)	(-)	(-)	(-)	(2,3)	(11,4)	(81,3)	(3,0)	(0,5)	(18,7)	(100,0)
	0,0	0,0		0,0					0,0	0,1	0,1	0,0	0,3	0,0	0,1
E.2 Ceras para assalhos	(0,2)	(0,9)	(-)	(0,5)	(0,2)	(0,2)	(1,4)	(-)	(1,4)	(17,5)	(72,0)	(6,3)	(0,3)	(28,0)	(100,0)
	0,1	0,0		0,1		0,0	0,2		0,0	0,6	0,5	0,3	1,3	0,3	0,4

Continua...



Tabela 38  
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
<b>Minerais não metálicos:</b>			
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
<b>Metalúrgica:</b>			
Fundições de Aço ao Carbono	11	55,0	73,2
Fundições 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
<b>Madeira:</b>			
Chapas Prensadas de Fibra e Made	3	50,0	93,6
<b>Mobiliário:</b>			
Armários de Metal	31	40,8	75,1
Arquivos de Metal	15	30,6	67,2
Colchões de Mola	64	24,7	63,9
Mesas de Metal	29	33,7	72,5
Persianas	14	58,3	83,1
<b>Couros e Peles:</b>			
Cromos	1	1,4	15,0
Outros Couros	30	22,1	38,6
Solas	62	26,0	42,9
<b>Química e Alimentar:</b>			
Oleo Bruto de Algodão	9	7,8	50,5
Oleo Refinado de Algodão	15	34,9	66,5
Oleo Bruto de Amendoim	21	80,8	74,1
Oleo Refinado de Amendoim	32	72,7	96,9
Oleo Bruto de Milho	7	77,8	98,6
Oleo 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
<b>Bebidas:</b>			
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

Nota: Esses bens estão contidos na amostra de "Produtos Seleccionados" (Quadro IX na Fonte citada). 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 (automobilísticos, por exemplo), ou menos concentrados (Têxtil, por exemplo).

Fonte (dados brutos): IBGE. Produção Industrial (1969).

Tabela 39A  
 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)

	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	17,894	4,074	7,919	3,992	1,882

(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

Fonte (dados brutos): IBGE. Censo Industrial (vários anos).

Tabela 39B  
 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	0,131	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
BR-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

(a) A relação é expressa pela fórmula:

$\frac{\text{valor de transformação industrial da região "i" no ano assinalado acima}}{\text{valor de transformação industrial de São Paulo no ano assinalado entretanto}}$

(b) Ver "Notas Metodológicas" no Apêndice Estatístico para os ramos que compõem esse grupo

Fonte: (dados brutos): IBGIE, Censo Industrial (vários anos).

Tabela 39C  
 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)

	1939/1919	1949/1919	1959/1919	1970/1919	1949/1939	1959/1939	1970/1939	1959/1949	1970/1949	1970/1959	1970/1970
Norte	0,092	0,121	0,156	1,758	0,008	0,010	0,118	0,004	0,050	0,008	0,003
NE	0,160	0,325	1,665	11,952	0,022	0,112	0,801	0,048	0,342	0,054	0,020
MAPI	0,035	0,037	0,086	0,133	0,002	0,006	0,009	0,002	0,004	0,001	0,000
PE	0,037	0,082	0,453	6,271	0,005	0,030	0,420	0,013	0,180	0,028	0,010
BA	0,032	0,030	0,801	4,086	0,002	0,054	0,274	0,023	0,117	0,018	0,007
Outros	0,056	0,176	0,324	1,462	0,012	0,022	0,098	0,009	0,042	0,007	0,002
MG	0,200	0,854	3,661	22,844	0,057	0,245	1,532	0,105	0,655	0,103	0,038
ES	0,002	0,016	0,033	0,616	0,001	0,002	0,041	0,001	0,018	0,003	0,001
RJ	0,670	2,980	9,817	33,211	0,200	0,658	2,227	0,281	0,952	0,150	0,055
GB	3,353	7,192	21,109	69,169	0,482	1,415	4,638	0,605	1,982	0,311	0,115
SP	19,914	34,903	222,124	599,157	2,340	14,893	40,173	6,364	17,166	2,697	1,000
PR	0,145	0,763	1,999	7,031	0,051	0,134	0,471	0,057	0,201	0,032	0,012
SC	0,265	0,821	2,606	10,611	0,055	0,175	0,711	0,075	0,304	0,048	0,018
RS	0,788	2,049	7,496	34,803	0,137	0,503	2,334	0,215	0,997	0,157	0,058
C.O.	0,010	0,045	0,129	1,197	0,003	0,009	0,080	0,004	0,034	0,005	0,002
BR-SP	5,684	15,165	48,671	193,193	1,017	3,263	12,953	1,394	5,535	0,870	0,322
BR	20,599	50,068	270,795	792,349	3,357	18,157	53,126	7,759	22,702	3,567	1,322

(a) A relação é expressa pela fórmula:

$$= \frac{\text{valor de transformação industrial da região "i" no ano assinalado acima}}{\text{valor de transformação industrial de São Paulo no ano assinalado em baixo}}$$

(b) Ver "Notas Metodológicas" no Apêndice Estatístico para os ramos que compõem esse grupo  
 Fonte (dados brutos): IBGE, Censo Industrial (vários anos).

Tabela 39D  
 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	1,304	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	1,217	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

(a) A relação é expressa pela forma:

=  $\frac{\text{valor de transformação industrial da região "i" no ano assinalado acima}}{\text{valor de transformação industrial de São Paulo no ano assinalado embaixo}}$

(b) Ver "Notas Metodológicas" no apêndice Estatístico para os ramos que compõem esse grupo  
 Fonte (dados brutos): IBGE, Censo Industrial (vários anos).

Tabela 40A  
Indústria de transformação: produtividade, salário e excedentes médios  
por operário ocupado (a)

A - Grupo I - Geração do Excedente (b)  
(Valores a preços constantes de 1939)  
C\$/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	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	15.105
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	16.106
MAPI	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	19.547
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	16.534
BA	4.752	4.345	6.888	12.853	22.504	1.206	1.095	1.818	2.849	3.123	3.546	30250	5.070	10.004	19.381
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	14.344
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	20.798
ES	9.705	8.062	10.035	14.136	23.750	1.466	1.384	1.663	2.750	3.092	8.239	6.678	13.372	11.386	20.658
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	16.860
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	32.922
SP	8.486	9.231	14.723	24.844	36.704	2.029	2.134	2.372	4.767	5.719	6.458	7.187	11.354	20.077	30.986
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	33.106
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	15.983
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	20.574
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	28.510
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	8.579	15.096	21.579

(a) VTI: Valor de Transformação Industrial; S.O.: salários pago aos operários; Op.: número (média mensal) de operários. Para 1919 os salários são totais, por não dispôr 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. Fonte (dados brutos): IBGE, Censo Industrial (vários anos).

Tabela 40B  
 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										Salário Médio										Exc./Operário																																																																																																																																																																																																																																																										
	1919	1939	1949	1959	1970	1979	1989	1999	1949	1959	1970	1979	1989	1999	1949	1959	1970	1979	1989	1999	1949	1959	1970	1979	1989	1999																																																																																																																																																																																																																																																					
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	1,968	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	PR	8,434	8,176	11,557	15,560	20,494	2,381	1,956	2,439	3,580	3,673	6,053	5,220	9,118	11,980	16,821	SC	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	RS	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	C.O.	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	BR-SP	6,633	10,325	11,097	23,250	32,578	2,128	2,387	2,620	4,279	4,767	4,505	7,938	8,477	18,971	27,812	BR	6,781	11,084	13,000	27,114	37,063	2,156	2,617	3,094	4,755	5,855	4,625	8,468	9,906	22,359	31,208

(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.

Fonte (dados brutos): IBGE, Censo Industrial (vários anos).

Tabela 40C  
 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)  
 C\$/ano

Estado	Produtividade Média										Salário Médio		Exc/Operário		
	1919	1939	1949	1959	1970	1919	1939	1949	1959	1970	1919	1939	1949	1959	1970
MT	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
MAPI	-	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	27.951	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, AL, SE	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
MG	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
ES	-	1.625	4.808	7.920	25.709	-	0.656	1.657	2.161	4.811	-	0.969	3.151	5.759	20.898
RJ	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
GB	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
SP	14.790	17.850	17.820	35.561	42.219	4.058	3.137	4.311	5.890	8.923	10.732	14.714	13.509	29.671	33.296
PR	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
SC	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
RS	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
C.O.	-	8.423	6.993	13.803	18.420	-	4.269	3.058	3.278	4.298	-	4.154	3.935	10.525	14.319
BR-SP	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	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

(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 dispor do item Salários dos Operários.

(b) Ver em "Notas Metodológicas" (Apêndice Estatístico) a estimativa para o deflador implícito e os ramos que compõem esse grupo. Fonte: (dados brutos); IBGE: Censo Industrial (vários anos).

Tabela 40D  
 Indústria de transformação: produtividade, salário e excedente médios  
 por operário ocupado (a)  
 D - TOTAL (GI + GII + GIII) (b)  
 (Valores a preços constantes de 1939)  
 G-Sano

	Produtividade Média										Salário Médio S.O./Op.										Exce/Operário									
	1919	1939	1949	1959	1970	1919	1939	1949	1959	1970	1919	1939	1949	1959	1970	1919	1939	1949	1959	1970										
Norte	8,685	7,079	7,555	21,558	19,546	2,247	1,604	1,681	3,306	3,205	6,438	5,475	5,874	18,252	16,340	8,360	8,360	8,360	8,360	8,360										
NE	5,031	5,934	7,004	13,959	21,213	1,185	1,151	1,521	2,549	3,177	3,846	4,784	5,483	11,410	18,036	10,156	10,156	10,156	10,156	10,156										
MAPI	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	6,703	6,703	6,703	6,703	6,703										
PE	6,460	7,005	8,957	14,869	22,237	1,484	1,236	1,789	2,917	3,721	4,976	5,769	7,168	11,952	18,516	5,130	5,130	5,130	5,130	5,130										
BA	6,684	4,541	6,214	17,853	27,894	1,214	1,151	1,650	3,056	3,765	3,470	3,390	4,564	14,798	24,129	8,199	8,199	8,199	8,199	8,199										
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	6,623	6,623	6,623	6,623	6,623										
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	7,673	7,673	7,673	7,673	7,673										
ES	9,272	7,081	11,900	12,341	21,882	1,599	1,411	1,744	2,562	3,577	6,125	6,703	10,350	21,868	31,505	6,125	6,125	6,125	6,125	6,125										
RJ	7,863	8,722	13,275	27,643	38,234	1,738	2,019	2,925	5,774	6,729	6,600	5,130	11,471	20,471	32,990	11,682	11,682	11,682	11,682	11,682										
CB	7,774	14,395	14,838	25,909	39,589	2,644	2,924	3,894	5,438	6,600	6,105	8,199	11,682	24,188	32,939	7,585	7,585	7,585	7,585	7,585										
SP	8,216	10,599	15,254	29,381	39,989	2,110	2,399	3,572	5,193	7,049	9,030	9,030	9,030	16,500	21,861	9,030	9,030	9,030	9,030	9,030										
PR	11,439	9,475	14,547	20,030	25,833	2,410	1,890	2,481	3,530	3,973	3,963	6,022	6,630	11,230	16,019	7,408	7,408	7,408	7,408	7,408										
SC	7,784	8,384	9,748	14,580	19,982	1,762	1,754	2,340	3,350	3,963	4,200	4,482	7,067	9,860	19,160	9,860	9,860	9,860	9,860	9,860										
RS	9,434	11,920	12,658	23,360	26,338	2,367	2,361	2,798	4,200	4,482	3,392	3,392	7,906	18,687	21,204	5,553	5,553	5,553	5,553	5,553										
C.O.	10,017	7,126	14,024	21,922	24,596	2,201	1,593	1,961	3,235	3,392	4,726	5,224	7,516	16,500	24,044	8,599	8,599	8,599	8,599	8,599										
BR-SP	7,091	9,474	11,106	20,515	28,770	1,867	1,958	2,507	4,016	4,726	5,480	5,480	7,776	20,082	28,499	7,776	7,776	7,776	7,776	7,776										
BR	7,418	9,902	12,807	24,646	34,388	1,938	2,126	2,943	4,564	5,889	5,480	5,480	7,776	20,082	28,499	7,776	7,776	7,776	7,776	7,776										

(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 dispôr 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. Fonte (dados brutos): IBGE, Censo Industrial (vários anos).

Tabela 41A  
 Indústria de transformação: apropriação do excedente industrial (a)  
 A - Grupo I - Indústrias predominantemente produtoras de bens de consumo não duráveis (b)

	Excedente / VTI					Salários dos operários / VTI					Excedente/ Salário dos operários				
	1919*	1939	1949	1959	1970	1919*	1939	1949	1959	1970	1919*	1939	1949	1959	1970
Monte	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	4,651
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,	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
PB, 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	3,969	5,618
ES	0,849	0,828	0,889	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	0,254	0,219	0,156	2,096	4,196	2,932	3,566	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	3,966
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
BR-SP	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	0,157	3,082	3,843	3,536	4,154	5,361

(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.

Fonte (dados brutos): IBGE. Censo Industrial (vários anos).

Tabela 41B  
 Indústria de transformação: apropriação do excedente industrial (a)  
 B - Grupo II - Indústrias predominantemente produtoras de bens intermediários (b)

	Excedente / VTI										Salários dos operários / VTI										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	0,759	0,794	0,738	0,856	0,840	0,241	0,260	0,262	0,144	0,160	0,241	0,260	0,262	0,144	0,160	3,149	3,853	2,823	5,946	5,248										
NE	0,675	0,790	0,757	0,864	0,870	0,325	0,210	0,243	0,136	0,130	0,325	0,210	0,243	0,136	0,130	2,077	3,766	3,120	6,498	6,674										
MA,PI	0,544	0,809	0,805	0,827	0,897	0,456	0,191	0,195	0,173	0,103	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	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	0,884	0,365	0,264	0,271	0,110	0,116	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	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	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	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	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	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	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	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	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	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	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	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	0,318	0,236	0,238	0,176	0,158	2,145	3,236	3,203	4,681	5,330										

(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.

Fonte (dados brutos): IBGE. Censo Industrial (vários anos).

Tabela 41C  
 Indústria de transformação: apropriação do excedente industrial (a)  
 C - Grupo III - Indústrias predominantemente produtoras de bens de capital e  
 de consumo durável (b)

	Excedente / VTI					Salários dos operários / VTI					Excedente/ Salário dos operários				
	1919*	1939	1949	1959	1970	1919*	1939	1949	1959	1970	1919*	1939	1949	1959	1970
Norte	0,579	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,	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
PB, 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

(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.

Fonte (dados brutos): IBGE. Censo Industrial (vários anos).

Tabela 41D  
 Indústria de transformação: apropriação do excedente industrial (a)  
 D - Todos os ramos industriais (GI + GII + GIII)

	Excedente / VTI					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,	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
SE															
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
GB	0,660	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
SP	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
PR	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
SC	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
RS	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
C.O.	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
BR-SP	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	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

(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.

\* Em 1919 os salários se referem ao total de pessoas ocupadas.

Fonte (dados brutos): IBGE, Censo Industrial (vários anos).

Tabela 42  
Indústria de transformação: salários e excedente em relação ao valor de transformação

Regiões	Salários Totais/Valor de Transformação Industrial					"Excedente II" <sup>(a)</sup> Valor de Transformação Industrial					"Excedente II" <sup>(a)</sup> / Salários de operários				
	1919	1939	1949	1959	1970	1919	1939	1949	1959	1970	1919(b)	1939	1949	1959	1970
Norte	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,	0,216	0,255	0,255	0,225	0,206	0,784	0,745	0,745	0,773	0,794	3,63	3,84	3,42	4,37	5,39
PB, AL, SE	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
MG	0,172	0,261	0,171	0,259	0,204	0,828	0,739	0,829	0,741	0,796	4,81	3,68	5,66	3,57	4,87
ES	0,221	0,314	0,275	0,263	0,224	0,779	0,686	0,725	0,737	0,776	3,52	2,82	3,29	3,53	4,50
RJ	0,340	0,284	0,334	0,311	0,241	0,660	0,716	0,666	0,689	0,759	1,94	3,42	2,54	3,28	4,55
GB	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
SP	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
SUL	0,218	0,299	0,171	0,180	0,186	0,782	0,701	0,829	0,820	0,814	3,59	3,10	5,93	5,56	5,90
C.O.	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
BR-SP	0,261	0,288	0,383	0,261	0,231	0,739	0,712	0,717	0,759	0,769	2,83	3,20	5,12	3,99	4,50

(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 dispôs do item "Salários dos Operários", a relação foi feita com os salários totais. Fonte (dados brutos): IBGE. Censo Industrial (vários anos).

Tabela 43  
Deduções do imposto sobre a renda das pessoas jurídicas para investimentos (Incentivos fiscais)

Anos	Incentivos totais e sua origem		Origem regional dos incentivos segundo destino ("Áreas ou setores") das aplicações (% sobre o valor)																
	Brasil	S. Paulo	II/I	I-II		SUDENE		SUDAM		SUDEPE		EMBRA-TUR		IBDF		Inves- timen- tos em ações		EMBRAER	
	(I)	(II)	%	PIL	%	SP	NE	SP	N	SP	SP	SP	SP	SP	SP	SP	SP	SP	
1965	162,5	50,5	31,1	0,55	0,59	31,9	...	21,4	...	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1966	273,4	136,8	50,0	0,49	0,89	50,8	...	46,8	...	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1967	462,2	215,8	46,7	0,65	1,08	46,5	...	46,6	...	49,4	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1968	787,7	384,8	48,9	0,79	1,39	45,4	7,6	57,1	3,2	38,7	60,8	71,6	49,1	-	-	-	-	-	-
1969	1.170,6	589,5	50,4	0,87	1,59	46,0	12,7	56,9	4,6	56,7	47,0	53,9	53,5	-	-	-	-	-	-
1970	1.781,3	871,9	48,9	1,04	1,80	44,8	12,0	58,3	4,1	50,8	48,7	50,6	47,0	89,7	-	-	-	-	-
1971	2.315,8	1.146,4	49,5	1,00	1,76	43,9	11,4	62,1	4,2	44,6	44,6	54,1	53,1	-	-	-	-	-	-
1972	1.729,7	857,8	49,6	0,58	1,02	45,5	9,8	59,4	4,7	43,5	40,4	53,9	54,5	-	-	-	-	-	-

Notas: 1) (...) Dados não avaliados

2) PIL: Produto Interno Líquido (a custo de fatores).

Fone: CIEF - MF, Rio; SUDENE. Escritório Regional de São Paulo; Pesquisa Direta; Contas Nacionais - IBRE-FGV.

Tabela 44  
 Indústria de Transformação  
 Projetos de investimentos aprovados pela SUDAM, SUDENE e CDI (a)  
 (Cr\$ milhões)

	I	II	III		%
	Total	Investimentos em São Paulo (b)	Investimentos de S. Paulo na área da SUDAM e da SUDENE (c)	III/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

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 São Paulo.

Fonte: I) SUDAM E SUDENE: Relatórios dos projetos aprovados;

II) CDI: Relatórios anuais e pesquisa direta na fonte.

Tabela 45  
Investimentos industriais aprovados pelo CDI-MIC  
Inversão fixa total: estrutura setorial e participação regional (%) (1)

Grupos setoriais de indústrias produtoras de	N			NE			MG			ES			RJ		
	1970	1971	1972	1970	1971	1972	1970	1971	1972	1970	1971	1972	1970	1971	1972
I. Bens de capital (2)	-	-	-	0,0	-	-	0,2	-	2,6	-	-	-	1,1	0,1	0,1
	(-)	(-)	(-)	(0,1)	(-)	(-)	(0,3)	(-)	(7,8)	(-)	(-)	(-)	(3,0)	(0,2)	(0,3)
A. máquinas e equipamentos	-	-	-	...	-	-	...	-	2,6	-	-	-	...	-	0,1
	(-)	(-)	(-)	(...)	(-)	(-)	(...)	(-)	(10,0)	(-)	(-)	(-)	(...)	(-)	(0,3)
B. Construção naval	-	-	-	...	-	-	...	-	-	-	-	-	...	0,1	0,0
	(-)	(-)	(-)	(...)	(-)	(-)	(...)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(...)	(2,4)	(0,4)
II. Automotivas e componentes	-	-	-	0,8	-	-	0,2	0,8	1,1	1,5	-	-	0,3	1,7	2,2
	(-)	(-)	(-)	(0,0)	(-)	(-)	(0,0)	(0,2)	(2,5)	(2,0)	(-)	(-)	(0,1)	(1,4)	(3,1)
III. Bens intermediários	-	4,5	-	90,1	98,8	78,5	73,3	87,8	89,8	94,5	99,1	8,3	87,4	90,6	96,7
	(-)	(0,0)	(-)	(13,9)	(18,2)	(4,2)	(7,5)	(20,8)	(26,2)	(1,6)	(1,1)	(0,0)	(12,5)	(7,6)	(30,7)
A. Metalúrgica Básica ( sider. e Mz)	-	-	-	44,2	8,1	21,8	37,5	73,0	0,1	42,9	8,3	37,1	22,2	95,3	
	(-)	(-)	(-)	(28,1)	(0,6)	(10,9)	(30,7)	(30,1)	(0,0)	(1,7)	(0,0)	(25,8)	(6,4)	(42,8)	
B. Bens Intermediários Metálicos (inclusive Eletr. e Eletrón.(3))	-	-	-	...	-	-	...	-	0,4	...	-	-	...	-	0,2
	(-)	(-)	(-)	(...)	(-)	(-)	(...)	(-)	(2,9)	(...)	(-)	(-)	(...)	(-)	(1,4)
C. Bens intermed. não-metálicos ( papel, borr.-plást., cimento, chapas de madeiras, etc).	-	-	-	0,3	-	-	0,3	48,8	50,3	15,6	94,4	54,2	-	45,6	30,3
	(-)	(-)	(-)	(0,2)	(-)	(-)	(0,1)	(16,3)	(32,4)	(27,9)	(5,2)	(1,7)	(-)	(21,2)	(6,9)
D. Produtos Químicos e Farmacêuticos	-	4,5	-	89,8	54,6	70,1	2,7	-	0,8	-	2,0	-	4,7	38,1	0,1
	(-)	(0,0)	(-)	(28,4)	(33,2)	(43,5)	(0,6)	(-)	(2,6)	(-)	(0,1)	(-)	(1,4)	(10,6)	(0,1)
IV. Bens de consumo	100,0	95,5	100,0	9,9	1,2	21,3	25,7	11,1	6,1	5,5	0,9	91,7	11,2	7,6	1,0
	(0,0)	(1,1)	(0,1)	(3,7)	(0,9)	(5,0)	(6,5)	(10,2)	(7,6)	(0,2)	(0,0)	(1,1)	(3,9)	(2,4)	(1,4)
A. Duráveis (Elet., Eletrônicos, móveis e outros (4))	-	-	-	...	-	-	...	-	-	-	-	-	...	-	0,2
	(-)	(-)	(-)	(...)	(-)	(-)	(...)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(...)	(-)	(11,0)
B. Não duráveis (têxtil, vest. couro, calçados, alim. e gráfica (5))	100,0	95,5	100,0	9,9	1,2	21,3	25,7	11,1	6,1	5,5	0,9	91,7	11,2	7,6	0,8
	(0,0)	(1,1)	(0,1)	(3,7)	(0,9)	(5,1)	(6,5)	(10,3)	(7,9)	(0,2)	(0,0)	(1,1)	(3,9)	(2,5)	(1,1)
V. Total dos grupos (6)	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
	(0,0)	(0,2)	(0,0)	(7,6)	(13,1)	(3,5)	(5,1)	(16,9)	(18,8)	(0,8)	(0,2)	(7,1)	(6,0)	(20,4)	
	(0,0)	(0,3)	(0,0)	(8,5)	(9,2)	(5,8)	(4,4)	(13,3)	(9,3)	(0,9)	(0,6)	(0,3)	(5,0)	(5,9)	(1,7)

VI = V - III A  
Fonte: Compilação feita pelo autor com base nas relações de projetos aprovados pelo CDI  
Notas: 1) As % entre parênteses devem ser vistas no sentido horizontal, e representam a participação das regiões no total do Brasil, em cada indústria. 2) Em 1970, contém parte de material elétrico classificável em II-B e IV-A. 3) Em 1970, contém em I-A e III-A. 4) Em 1970, contém em I-A e III-A. 5) Em 1970, inclui papel e celulose. 6) A classificação dos setores foi elaborada em função de grupos setoriais instituídos no CDI com algumas adaptações feitas pelo autor.

Continuação Tabela 45

	GB			SP			SUL			CO			BR-SP			BRASIL		
	1970	1971	1972	1970	1971	1972	1970	1971	1972	1970	1971	1972	1970	1971	1972	1970	1971	1972
11,2	6,2	22,0	3,1	4,7	9,0	2,4	3,8	13,1	-	-	-	1,9	1,5	3,7	2,6	3,0	6,3	
(11,3)	(16,1)	(14,3)	(72,4)	(73,2)	(70,8)	(12,9)	(10,5)	(6,8)	(-)	(-)	(-)	(27,6)	(26,8)	(29,2)	(100,0)	(100,0)	(100,0)	
...	3,9	5,3	...	4,4	7,5	...	3,8	13,1	-	-	-	...	1,2	2,3	...	2,7	4,9	
(...)	(11,3)	(4,4)	(...)	(76,9)	(76,4)	(...)	(11,8)	(8,9)	(-)	(-)	(-)	(...)	(23,1)	(23,6)	(100,0)	(100,0)	(100,0)	
...	2,3	16,7	...	0,3	1,5	...	-	-	-	-	-	...	0,3	1,4	...	0,3	1,4	
(...)	(56,3)	(48,2)	(...)	(41,3)	(51,4)	(...)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(...)	(58,7)	(48,6)	(100,0)	(100,0)	(100,0)	
-	0,0	0,9	44,5	13,8	27,4	0,4	8,4	1,9	-	-	-	0,3	1,9	1,7	27,5	7,4	14,5	
(-)	(0,0)	(0,3)	(99,5)	(86,6)	(94,2)	(0,2)	(9,5)	(0,4)	(-)	(-)	(-)	(0,5)	(13,4)	(5,8)	(100,0)	(100,0)	(100,0)	
27,2	67,3	43,3	30,6	57,0	43,6	81,6	63,5	45,7	97,2	-	-	80,2	83,7	84,7	49,6	71,2	64,3	
(1,5)	(7,4)	(2,8)	(37,9)	(37,3)	(33,7)	(23,1)	(7,6)	(2,4)	(2,0)	(-)	(-)	(62,1)	(62,7)	(66,3)	(100,0)	(100,0)	(100,0)	
0,4	51,2	2,2	2,5	6,0	24,0	35,0	0,3	0,8	-	-	-	22,6	33,5	66,8	10,2	20,6	45,5	
(0,1)	(19,5)	(0,2)	(15,0)	(13,5)	(26,1)	(48,2)	(0,1)	(0,1)	(-)	(-)	(-)	(85,0)	(86,5)	(73,9)	(100,0)	(100,0)	(100,0)	
...	2,1	1,9	...	5,2	4,5	...	2,0	9,5	-	-	-	...	0,6	1,0	...	2,7	2,7	
(...)	(5,9)	(2,9)	(...)	(88,0)	(81,2)	(...)	(6,1)	(11,6)	(-)	(-)	(-)	(...)	(12,0)	(18,8)	(100,0)	(100,0)	(100,0)	
14,2	6,2	27,5	7,9	21,2	11,0	17,5	60,8	21,9	97,2	-	-	27,0	30,6	10,0	15,2	26,2	10,5	
(2,5)	(1,9)	(10,8)	(31,7)	(37,7)	(52,1)	(16,1)	(19,4)	(6,9)	(6,8)	(-)	(-)	(68,3)	(62,3)	(47,9)	(100,0)	(100,0)	(100,0)	
12,6	7,8	21,7	20,2	24,6	4,1	29,1	0,4	13,5	-	-	-	30,6	19,0	6,9	24,2	21,7	5,6	
(1,4)	(2,8)	(8,6)	(51,4)	(53,1)	(37,2)	(16,8)	(0,2)	(8,0)	(-)	(-)	(-)	(48,6)	(46,9)	(62,8)	(100,0)	(100,0)	(100,0)	
61,6	26,5	33,8	21,8	24,5	20,0	15,6	24,3	39,3	2,8	100,0	100,0	17,6	12,9	9,9	20,3	18,4	14,9	
(8,1)	(11,3)	(9,3)	(66,5)	(62,4)	(66,5)	(11,0)	(11,0)	(8,8)	(0,1)	(0,6)	(0,2)	(33,5)	(37,6)	(33,5)	(100,0)	(100,0)	(100,0)	
...	-	-	...	0,2	0,4	...	0,1	6,2	-	-	-	...	0,0	0,1	...	0,2	0,4	
(...)	(-)	(-)	(...)	(96,5)	(42,5)	(...)	(3,5)	(46,5)	(-)	(-)	(-)	(...)	(3,5)	(57,5)	(100,0)	(100,0)	(100,0)	
61,6	26,5	33,8	21,8	24,3	19,6	15,6	24,2	33,1	2,8	100,0	100,0	17,6	12,9	9,8	20,3	18,2	14,5	
(8,1)	(11,4)	(9,6)	(66,5)	(62,2)	(67,2)	(11,0)	(11,1)	(7,6)	(0,1)	(0,6)	(0,3)	(33,5)	(37,8)	(32,0)	(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	
(2,7)	(7,8)	(4,1)	(61,6)	(46,8)	49,6	(14,0)	(8,3)	(3,3)	(1,1)	(0,1)	(0,0)	(38,4)	(53,2)	(50,4)	(100,0)	(100,0)	(100,0)	
(3,0)	(4,8)	7,4	66,8	55,3	(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 46  
 Projetos de investimentos industriais  
 aprovados pela SUDAM e pela SUDENE a/  
 CR\$ milhões - b/

	Totais anuais		A/B %	Acumulado		C/D %
	(A) SUDAM	(B) SUDENE		(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 47  
 Projetos de investimentos aprovados pela SUDAM (a)  
 Estrutura setorial e regional dos investimentos (b)  
 (% do valor)

Sectores (c)	Regiões	Acre	Amapá	Rondônia	Amazonas	Pará	Maranhão	Goiás	Mato Grosso	Total
Agropecuária	-	(-)	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 porcentagens 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 48  
Comércio exterior e inter-regional (a)  
Saldos da balança comercial 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	SP	B-SP	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

(a) Os anos foram escolhidos em função da disponibilidade de informações: saldo com exterior; SC: saldo com cabotagem; SV: saldo por vias internas.

... Dados não avaliados.

Fonte: IBGE, Anuário Estatístico do Brasil (vários anos); Estudo de Desenvolvimento Regional (S. Paulo), CAPES (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.

Tabela 49A  
Movimento migratório inter-regional(a)  
Fluxo acumulado até 1940

Destino/ Origem														Total das	
	N	MA	NE	MG	ES	RJ	GB	SP	PR	SC	RS	MT+GO	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	396	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	107.85	38.345	213.205	2.772.024		

(a): Conceito: local de nascimento e residência à data do Censo.

(b) NE, nesta tabela, representa o total do Piauí à Bahia.

Fonte (dados brutos): IBGE. Censo Demográfico (vários anos).

Tabela 49B  
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	962	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	1.357	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	70	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 + GC	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

(a): Conceito: local de nascimento e residência à data do Censo.

(b): NE, nesta Tabela, representa o total do Piauí à Bahia.

Fonte (dados brutos): IBGE. Censo Demográfico (vários anos).

Tabela 49C  
Movimento migratório inter-regional (a)  
Fluxo acumulado até 1970

	N	MA	NE	MG	ES	RJ	GB	SP	PR	SC	RS	MT+GO	DF	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	24.524	8.292	728	107	253	110.901	13.007	262.891
NE (b)	129.922	403.847	-	158.651	43.861	301.140	513.407	1.449.796	386.512	2.061	4.898	362.319	155.686	3.912.100
MG	7.045	2.381	84.813	-	150.975	354.025	297.419	1.193.730	550.993	1.995	2.870	449.356	102.008	3.197.616
ES	2.305	759	8.017	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	2.578	-	429.662	88.129	27.384	1.373	3.045	4.586	10.858	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	1.269.579
PR	2.422	322	8.989	6.939	684	4.530	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	36.955	340.389	258.420	-	9.371	3.533	696.963
MT + GO	23.299	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	226.033	421.037	244.097	383.055	225.592	1.252.830	1.561.656	3.185.223	2.467.249	309.213	102.642	1.221.133	-414.152	11.913.912

(a) Conceito: local de nascimento e residência à data do Censo.

(b) NE, nesta Tabela, representa o total do Piauí à Bahia.

Fonte (dados brutos): IBGE. Censo Demográfico (vários anos).

Tabela 49D  
Fluxos migratórios inter-regionais acumulados - 1980

UF de nascimento	UF de residência													Total	
	NO	MA	NE <sup>1</sup>	MG	ES	RJ	SP	PR	SC	RS	CO	DF	Saídas	Total	
NO	-	12.354	28.751	5.051	1.539	72.457	30.730	2.818	1.193	2.092	15.669	12.844	185.498		
MA	168.976	-	79.993	9.738	760	54.976	34.367	1.223	275	430	113.316	46.539	510.593		
NE <sup>2</sup>	273.387	409.853	-	199.760	61.017	1.124.148	2.868.902	270.019	5.990	9.898	462.997	315.148	6.001.119		
MG	95.980	8.613	95.880	-	205.147	743.748	1.800.584	373.531	4.578	5.223	503.182	170.118	4.006.584		
ES	45.634	2.089	19.814	72.327	-	287.613	48.394	22.773	632	830	15.328	7.724	523.158		
RJ	13.117	2.268	64.218	86.344	47.102	-	174.662	27.207	6.967	10.300	15.214	61.685	509.084		
SP	41.554	2.753	111.002	174.476	7.898	129.214	-	612.855	15.684	15.376	311.994	28.733	1.451.539		
PR	92.507	1.396	22.056	40.878	3.968	22.155	779.037	-	88.430	22.293	181.169	5.983	1.259.872		
SC	8.648	241	2.665	3.938	631	19.259	56.541	351.629	-	116.542	21.478	2.749	584.321		
RS	14.278	1.196	8.952	8.699	1.779	47.845	62.915	385.212	297.980	-	56.602	11.321	896.779		
CO	117.102	14.284	16.270	68.815	1.465	27.461	142.763	16.774	2.642	3.174	-	128.388	539.138		
DF	1.971	1.144	8.972	6.583	845	6.050	7.079	806	291	510	26.561	-	60.812		
Total															
Entradas	873.154	456.191	458.573	676.609	332.151	2.534.926	6.005.974	2.064.847	424.662	186.668	1.723.510	791.232	16.528.497		

Obs. (a) Exclui MA.

Fonte (dados brutos): FIBGE, Censo Demográfico (1980).

Tabela 49E  
Fluxos migratórios inter-regionais acumulados - 1991

UF de Nascimento	UF de residência atual													Total Saídas
	NO	MA	NE	MG	ES	RJ	SP	PR	SC	RS	CO	DF		
NO	-	28.761	44.557	11.259	3.946	68.889	45.723	9.323	2.513	3.153	50.570	17.344	286.038	
MA	383.434	-	122.486	6.980	1.431	57.508	60.082	1.602	627	997	156.824	63.275	855.246	
NE	453.148	373.470	-	226.720	96.918	1.054.351	3.591.112	213.972	12.174	14.350	600.818	403.583	7.040.616	
MG	171.798	9.414	108.691	-	254.518	620.550	1.805.764	278.555	7.749	5.501	498.719	181.147	3.942.406	
ES	98.042	2.422	26.001	79.976	-	234.979	50.436	17.775	966	1.156	18.189	6.580	536.522	
RJ	24.671	5.559	114.505	123.209	71.799	-	206.261	29.936	12.621	13.099	26.908	58.221	686.791	
SP	79.148	7.030	244.559	258.483	17.474	124.163	-	542.512	34.046	21.762	400.781	31.073	1.761.030	
PR	204.166	2.118	26.419	54.959	5.649	23.319	1.011.353	-	172.207	49.311	357.208	7.650	1.914.359	
SC	17.612	430	4.298	4.888	941	15.298	55.797	312.344	-	143.117	55.881	2.839	613.446	
RS	28.960	1.967	18.406	12.152	2.805	41.510	67.453	324.465	292.744	-	122.342	13.473	926.275	
CO	240.756	21.981	271.36	92.050	3.104	24.878	175.157	27.845	4.418	5.742	-	144.660	767.727	
DF	3.168	2.411	16.978	13.532	1.459	4.804	6.930	1.359	846	1.168	71.144	-	123.799	
Total	Entradas	170.4903	455.563	754.036	884.208	460.044	2.270.249	7.076.068	1.759.688	540.911	2.359.384	929.845	19.454.255	

NO: exclui TO; CO: inclui TO; NE: exclui MA.

Fonte (dados brutos): FIBGE. Censo Demográfico (1991).

Tabela 49F  
Fluxos migratórios inter-regionais acumulados - 1993

UF de Nascimento	UF de residência atual													Total saídas
	NO*	MA	NE*	MG	ES	RJ	SP	PR	SC	RS	CO*	DF		
NO*		61.714	51.396	11.864	5.498	76.903	41.329	8.034	1.755	2.460	47.933	19.773	328.659	
MA	233.409		140.703	6.779	1.998	68.469	65.193	1.340		987	169.574	64.421	752.873	
NE*	318.351	397.904		238.948	105.960	1.093.265	3.958.366	180.262	11.700	10.487	626.789	401.187	7.343.219	
MG	83.570	7.308	105.450		276.318	677.252	1.926.948	316.730	7.020	10.023	551.679	194.467	4.156.765	
ES	40.190	1.624	29.487	89.981		260.032	53.368	19.590	585	211	24.697	7.338	527.103	
RJ	21.417	5.685	138.725	149.970	70.968		239.837	24.573	11.411	16.380	33.829	55.862	768.657	
SP	51.458	8.932	311.441	333.799	27.491	116.448		585.554	32.175	18.812	445.516	30.164	1.961.790	
PR	118.606	812	32.087	52.598	8.998	18.402	1.052.192		211.192	60.186	347.344	8.969	1.911.386	
SC	7.365	-	5.020	4.184	1.500	8.635	59.523	297.408		164.251	49.973	3.668	601.527	
RS	30.822	-	14.201	10.492	-	36.109	86.520	350.782	330.533		137.691	17.532	1.014.682	
CO*	159.228	36.541	30.452	84.140	2.998	34.770	214.738	36.658	4.095	7.986		146.760	758.366	
DF	5.539	4.872	34.170	19.789	3.999	12.781	19.881	1.019	-	2.754	93.300		198.104	
<b>Total</b>														
Entradas	1.069.955	525.392	893.132	1.002.544	505.728	2.403.066	7.717.895	1.821.950	610.466	294.537	2.528.325	950.141	20.323.131	
NO exclui TO; CO inclui TO; NE exclui MA; CO inclui TO.														

Fonte (dados brutos): FIBGE e PNAD-93. A população rural de NO (-TO) não foi pesquisada em 1993.

Tabela 49G  
Fluxos migratórios inter-regionais acumulados - 1995

UF de Nascimento	UF de residência atual												Total Salúctas
	NO*	MA	NE*	MG	ES	RJ	SP	PR	SC	RS	CO*	DF	
NO*		65.457	71.427	14.393	8.316	54.678	43.080	12.062	1.144	3.648	91.858	25.255	391.318
MA	281.776		158.478	6.725	1.467	52.020	70.421	482	2.288	1.430	198.814	72.842	846.743
NE*	324.920	366.116		272.319	105.656	1.074.415	4.073.946	201.398	25.732	17.452	655.662	394.533	7.512.149
MG	77.587	6.464	107.263		287.111	596.062	2.040.848	287.527	6.861	6.222	540.821	200.187	4.156.953
ES	41.891	3.233	35.904	108.916		284.725	66.184	15.358	1.143	1.431	29.114	7.785	595.684
RJ	30.142	2.424	153.887	156.343	81.682		208.856	30.324	17.723	17.304	23.813	57.665	780.163
SP	68.179	6.467	326.604	312.073	19.077	140.873		574.491	39.445	25.382	458.775	28.843	2.000.209
PR	122.556	4.042	29.343	42.890	15.163	24.732	1.028.160		155.569	62.853	351.960	8.632	1.845.900
SC	8.313	0	1.861	5.741	489	13.742	70.441	295.658		165.617	51.858	4.003	617.723
RS	32.666	1.616	12.967	9.294	1.467	32.668	71.138	393.081	328.159		142.360	19.580	1.044.996
CO*	167.808	25.057	31.691	88.536	2.446	32.129	180.782	38.992	7.433	7.292		162.076	744.242
DF	5.214	8.891	33.652	20.528	2.934	11.808	16.212	3.629	1.715	1.002	108.903		214.488
Total													
Entradas	1.161.052	489.767	963.077	1.037.758	525.808	2.317.852	7.870.068	1.853.002	587.212	309.633	2.653.938	981.401	20.750.568

NO exclui TO, CO inclui TO, NE exclui MA

Fonte (dados brutos): FIBGE e PNAD-95. A população rural do NO (-TO) não foi pesquisada.

Tabela 50  
Agropecuária: taxas médias anuais de crescimento da produção física regional dos principais produtos confrontados com o crescimento demográfico (a) (%)

População e Produtos	Nordeste												MWH												PE											
	1919				1928/32				1941/45				1959/63				1919				1928/32				1941/45				1959/63							
	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a				
População Total (b)	0,1	1,2	2,9	3,1	2,9	3,1	2,9	3,1	1,8	2,2	2,2	2,2	1,6	2,1	3,0	2,1	2,1	2,7	1,1	1,8	1,1	1,8	2,1	2,4	1,8	2,1	2,4	2,4	1,8	2,1	2,4	2,4				
População Urbana (c)	...	1,9	4,5	-4,8	4,6	...	...	...	2,8	4,1	4,1	4,1	...	3,1	4,4	5,2	4,7	...	...	...	...	3,0	4,3	4,0	4,2	...	...	...	...	3,0	4,3	4,0				
algodão em caroço	4,7	-8,9	-5,0	-8,8	-8,1	2,7	1,4	4,3	2,2	2,9	6,7	-4,5	7,9	-2,8	1,6	1,6	1,6	1,6	-1,8	0,7	2,6	2,6	2,6	2,2	1,8	...	...	...	...	...	...	...				
arroz em casca	-7,2	7,4	1,1	8,7	4,5	2,2	3,9	9,8	5,5	6,8	-0,5	4,7	12,5	5,9	8,6	6,6	7,9	8,6	-6,1	12,8	-4,8	6,6	7,9	7,9	7,9	...	...	...	...	...	...	...				
banana (e)	...	2,7	4,5	4,0	3,7	...	...	...	6,9	8,6	9,5	8,2	...	0,8	11,5	5,9	7,0	...	...	...	...	6,9	7,9	11,1	8,1	...	...	...	...	...	...	...				
batata inglesa	-	-	-	-	-	-	-	-	1,4	17,7	3,7	4,6	8,6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	...	...	...	...	9,7	5,5	8,7(d)				
café	-9,5	5,5	-1,6	4,9	1,9	2,1	-2,4	0,6	-1,1	-1,3	-	-	...	0,0	...	...	...	...	5,2	-4,4	0,5	-8,3	-2,7	-2,7	-2,7	...	...	...	...	...	...	...				
cana-de-açúcar (e)	-17,9	14,5	1,8	3,1	6,2	3,7	0,8	4,4	2,9	2,9	-7,2	11,3	6,5	-0,7	7,0	3,6	0,5	5,0	0,4	3,0	6,0	6,0	8,4	5,4	5,4	...	...	...	...	...	...	...				
feijão	-11,3	-7,7	6,5	3,6	0,8	-2,6	3,9	6,3	7,3	5,6	-8,5	1,4	12,3	6,7	7,4	0,4	3,0	6,0	0,4	3,0	6,0	6,0	8,4	5,4	5,4	...	...	...	...	...	...	...				
laranja (e)	...	-4,8	8,0	-4,0	2,7	...	...	...	5,1	4,0	8,9	5,3	...	6,4	8,3	11,1	7,9	...	...	...	...	3,5	0,9	3,7	2,1	...	...	...	...	...	...	...				
mandioca	-3,8	2,8	5,8	6,1	4,8	4,3	5,8	3,3	6,0	4,6	2,3	3,6	8,1	9,5	6,7	8,8	2,1	2,5	1,0	2,1	2,5	1,0	2,1	2,1	2,1	...	...	...	...	...	...	...				
milho	-10,6	0,5	4,2	5,1	3,1	-1,1	1,7	5,1	6,3	4,1	-6,1	0,6	12,9	4,9	7,1	2,9	-0,5	1,0	11,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	...	...	...	...	...	...	...				
trigo	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	...	...	...	...	...	...	...				
abate de bovinos (f)	...	0,8	1,7	9,8	3,2	...	...	...	1,4	2,3	3,8	2,5	...	0,0	3,1	5,0	2,9	...	...	...	...	3,0	2,8	3,6	2,6	...	...	...	...	...	...	...				
leite (f)(g)(h)	14,7	...	0,3	13,2	2,9	19,3	...	3,6	6,6	4,2	17,2	...	4,6	10,2	5,8	19,6	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...				
ovos de galinha (f)(h)	...	...	5,3	5,1	5,3	...	...	...	6,2	6,1	6,2	...	...	8,6	2,5	7,3	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...				

(a) Esta tabela não inclui produtos de extração vegetal nem outros mais tipicamente regionais (ã, cacau, etc.) já contemplados na Tabela 51. Os produtos constantes nesta Tabela e na Tabela 25 perfaziam em 1969 cerca de 75% do valor da produção extrativa vegetal, 85% do valor da produção das lavouras e 80% do valor da produção animal, para o conjunto do Brasil e, para todas as regiões brasileiras, as porcentagens gravitaram em torno dessas cifras. (b) As taxas médias anuais utilizadas nos períodos assinalados referem-se, respectivamente, aos seguintes períodos censitários: 1919/1939; média das taxas verificadas nos períodos 1919/1939 e 1939/1949; 1939/1959; 1959/1970; 1939/1970. (c) Item nota (b), salvo: 1) para 1919 a 1928/32, que não oferece registro censitário; 2) para 1928/32 a 1941/45 cuja taxa assinalada é a mesma já estimada para a população total, multiplicada pela relação entre a taxa urbana e a total observada entre os censos de 1939 e 1949, excluído o caso do E.S., cuja taxa assinalada é a mesma verificada entre 1939 e 1949. (d) Média 1941/45 a 1965/69. (e) Os dados do período 1928/32 referem-se a 1931/32. (f) Os dados do período 1928/32 referem-se a 1939. (g) Taxas muito altas entre 1919 e 1939 provavelmente pela subestimação da produção em 1919. (h) A taxa do período 1941/45 a 1959/63 refere-se ao período 1939 a 1959/63.





Tabela 50 - continuação (3)

	SC						RS						C.O.						BRASIL										
	1919		1928/32		1941/45		1959/63		1965/69		1928/32		1941/45		1959/63		1965/69		1919		1928/32		1941/45		1959/63		1965/69		
	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	
População Total (b)	2,9	2,8	3,0	2,9	2,9	2,1	2,2	2,4	2,0	2,0	2,3	2,6	3,0	4,3	5,1	4,6	1,5	1,9	2,7	2,9	2,7	2,9	2,9	2,7	2,9	2,7	2,9	2,7	
População Urbana (c)	...	3,6	5,1	5,5	5,3	...	3,1	4,3	3,6	4,1	...	...	4,2	6,8	8,3	7,3	...	3,1	4,6	5,1	4,6	5,1	4,6	5,1	4,6	5,1	4,6		
algodão em caroço	...	...	0,0	0,0	...	...	...	...	...	...	...	...	13,6	18,4	18,1	9,7	16,8	2,4	12,0	0,8	1,8	4,8	1,8	0,8	1,8	4,8	1,8	4,8	
arroz em casca	3,0	7,7	5,7	4,8	6,3	6,1	4,4	5,7	3,6	4,9	4,8	4,8	9,2	8,5	7,8	8,6	2,0	5,0	5,5	4,4	5,2	4,4	5,2	4,4	5,2	4,4	5,2		
banana (e)	...	1,9	6,6	-1,4	3,7	...	...	10,8	21,7	13,4(d)	...	...	17,0	-4,7	4,2	8,4	...	1,8	6,5	6,2	4,8	1,8	6,5	6,2	4,8	1,8	6,5	6,2	
batata inglesa	-1,0	6,1	6,8	16,3	8,1	6,8	1,8	2,9	2,7	2,5	31,9	13,3	-8,4	0,7	0,2	8,4	...	3,4	4,6	4,4	4,1	3,4	4,6	4,4	4,1	3,4	4,6	4,4	
café	16,1	-5,2	-1,4	-4,7	-3,3	...	...	...	...	...	...	8,8	-1,3	13,2	-11,2	3,7	6,3	-4,5	5,1	-6,6	-0,3	-4,5	5,1	-6,6	-0,3	-4,5	5,1	-6,6	-0,3
cana-de-açúcar (e)	-9,0	14,4	2,1	6,0	6,8	21,6	-5,0	2,8	2,8	0,0	0,8	6,2	0,1	8,4	-0,8	3,9	1,0	3,2	5,4	4,3	4,4	3,2	5,4	4,3	4,4	3,2	5,4	4,3	4,4
feijão	0,1	8,5	3,6	4,2	5,4	3,0	-3,5	2,3	6,1	0,8	7,4	2,8	6,2	6,0	5,0	0,1	1,9	3,5	5,0	3,2	5,0	3,2	5,0	3,2	5,0	3,2	5,0	3,2	
laranja (e)	...	1,8	0,8	-1,0	0,9	...	4,8	3,8	0,8	3,7	...	...	25,5	4,2	1,8	10,6	...	2,7	2,0	6,0	2,9	2,7	2,0	6,0	2,9	2,7	2,0	6,0	2,9
mandioca	-1,3	13,6	4,4	6,0	7,8	11,6	-3,6	5,8	6,0	2,4	11,5	9,8	6,0	5,7	7,2	5,1	4,8	4,0	6,3	4,7	4,7	4,0	6,3	4,7	4,7	4,0	6,3	4,7	
milho	1,0	5,4	4,0	4,6	4,6	0,8	-3,2	4,3	3,9	1,5	3,0	-2,1	6,7	7,2	3,6	0,2	0,3	3,1	5,2	2,4	2,4	0,3	3,1	5,2	2,4	2,4	0,3	3,1	5,2
trigo	7,4	20,8	5,1	-4,0	8,8	3,9	1,8	5,6	6,4	4,4	...	0,0	...	...	2,8	...	4,9	2,9	5,8	5,4	4,7	4,9	2,9	5,8	5,4	4,7	4,9	2,9	5,8
abate de bovinos (f)	...	15,1	4,1	2,0	5,1	...	-3,3	-0,2	2,9	0,0	...	...	21,3	4,0	6,6	6,9	...	1,4	2,7	2,3	2,4	1,4	2,7	2,3	2,4	1,4	2,7	2,3	2,4
leite (f)(g)(h)	12,8	...	3,4	5,0	3,7	10,6	...	1,7	8,1	3,0	24,0	...	...	6,3	3,8	5,7	11,1	...	4,7	5,0	4,8	...	4,7	5,0	4,8	...	4,7	5,0	4,8
ovos de galinha (f)(h)	...	...	6,1	4,2	5,7	...	...	2,7	5,0	3,2	...	...	...	9,8	4,5	8,6	...	...	7,5	5,1	6,9	...	7,5	5,1	6,9	...	7,5	5,1	6,9

Tabela 51  
 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
Babaçú	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	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 babaçú (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): IBGE. Censo Agrícola e Anuário Estatístico do Brasil (vários anos).

Tabela 52  
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	1216,6	0,337	851,0	3300,1	0,258
	MG	23,9	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	1140,0	0,536	584,2	509,9	1,146
Arroz	PR	10,0	13,8	0,725	39,9	60,3	0,662	513,7	393,0	1,307
	MA e PI	35,4	30,2	1,172	123,7	101,8	1,215	786,2	616,8	1,275
	resto do NI	48,5	38,7	1,253	95,6	61,6	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
	CO	81,4	55,7	1,461	236,6	141,4	1,673	1.571,6	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
Cacau	RS	132,0	10,6	12,5	211,9	47,8	4,4	347,8	64,2	5,4
	BA	90,3	159,8	0,565	122,9	247,5	0,497	176,9	417,1	0,424
	ES	0,5	1,4	0,363	2,9	7,3	0,404	6,0	23,8	0,252
Café	PE e BA	46,7	169,8	0,275	44,0	97,6	0,451	28,5	94,8	0,301
	ES	106,0	282,1	0,376	9,14	225,1	0,406	59,1	203,9	0,290
	MG	251,8	778,1	0,324	212,6	559,8	0,380	108,4	282,4	0,384
	SP	996,8	2214,7	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	1128,8	0,575
Cana	NE	8890,1	222,9	39,9	13172,7	326,7	40,3	26.827,5	603,5	44,5
	MG	1870,3	36,8	50,8	4830,4	138,9	34,8	8.454,4	221,3	38,2
	RJ e GB	1361,2	22,8	59,7	3701,5	82,1	45,1	5.748,1	140,6	40,9
	SP	1328,2	33,4	39,8	6314,5	134,5	46,9	27.828,0	505,3	55,1
Feijão	PR	99,6	2,6	38,3	385,7	9,1	42,4	2.400,4	36,8	65,2
	NE	93,5	92,6	1,010	291,2	500,8	0,581	886,3	1584,5	0,559
	MG	122,6	103,0	1,190	275,6	417,1	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
Laranja (c)	RS	157,2	161,0	0,976	117,9	141,2	0,835	230,4	268,8	0,857
	NE	245,6	4,4	55,8	622,7	6,7	92,9	1.656,0	19,1	86,7
	MG	51,0	1,2	42,5	982,0	9,6	102,3	1.676,1	20,0	83,8
	RJ e GB	1402,2	22,6	62,0	1590,6	18,8	84,6	1.996,1	26,7	74,8
	SP	2441,5	33,7	72,4	1.053,5	18,1	58,2	6.387,5	83,9	76,1
Mandioca	RS	303,6	4,2	72,3	794,6	14,1	56,4	1.090,7	16,7	65,3
	NE	2137,0	116,5	18,3	5.908,5	468,6	12,6	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	398,8	21,1	18,9	815,3	45,9	17,8	1.960,0	105,5	18,6
	SC	173,1	10,0	17,3	1.297,3	82,7	15,7	2.928,4	137,4	21,3
Milho	RS	1315,6	85,6	15,4	1.326,5	113,0	11,7	3.552,1	281,8	12,6
	NE	339,3	267,3	1,269	651,5	806,5	0,808	1.672,2	2083,8	0,802
	MG	1200,0	825,2	1,454	1.385,0	1.003,5	1,380	2.154,7	1588,3	1,357
	SP	1419,1	1060,6	1,338	1.167,9	856,4	1,364	2.411,6	1355,9	1,778
	PR	286,6	197,9	1,448	736,9	534,8	1,378	2.922,8	1615,9	1,808
Trigo	RS	1214,9	780,3	1,557	1.055,3	821,5	1,285	2.197,2	1712,5	1,283
	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	0,985	316,7	460,0	0,688	1.059,8	1.099,4	0,964

(a) Até 1964, a informação da área era a da cultivada; a partir de 1965, refere-se à área colhida. As culturas constantes nesta tabela ocupavam área que representava 89,6% da área cultivada em 1949 e 88,5% da área colhida em 1969.

Os dados sobre a área colhida dos onze produtos aqui relacionados, nas principais regiões produtoras aqui assinaladas, representavam as seguintes porcentagens da área colhida total de cada um desses produtos, no país, em 1969:

algodão 98%; arroz 93%; batata-inglesa 81%; cacau 98%; café 98%; cana-de-açúcar 89%; feijão 92%; laranja 90%; mandioca 80%; milho 86% e trigo 99%. (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.

Fonte: IBGE. Anuário Estatístico do Brasil (vários anos).

Tabela 53  
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
CO	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

(a) Tratores e arados de todos os tipos.

(b) Informações incompletas para os Estados de Maranhão e de Alagoas.

Fonte: IBGE. Censo Agropecuário (1920, 1940, 1950 e 1970).

