ISSN 0103-9466

**OS INVESTIMENTOS ESTRANGEIROS
NO INÍCIO DA
INDUSTRIALIZAÇÃO DO BRASIL**

**WILSON SUZIGAN
TAMÁS SZMRECSÁNYI**

TEXTO PARA DISCUSSÃO n.º 33

janeiro/1994

INSTITUTO DE ECONOMIA

UNICAMP

ISSN 0103-9466

**OS INVESTIMENTOS ESTRANGEIROS
NO INÍCIO DA
INDUSTRIALIZAÇÃO DO BRASIL**

**WILSON SUZIGAN(*)
TAMÁS SZMRECSÁNYI (**)**

(*) Professor e Coordenador da Comissão de Pesquisa do Instituto de Economia da UNICAMP.

(**) Professor do Instituto de Geociências da UNICAMP.

Instituto de Economia, janeiro de 1994

FICHA CATALOGRÁFICA

SUZIGAN, Wilson

Os investimentos estrangeiros no início da industrialização do Brasil/Wilson Suzigan e Tamás Szmrecsányi. - Campinas: UNICAMP/IE, 1994.

28 p. (Texto para Discussão. IE/UNICAMP, n. 33)

1. Industrialização - Brasil. 2. Investimentos estrangeiros.
I. Szmrecsányi, Tamás. II. Título. III. Série.

Exemplares avulsos poderão ser obtidos com Creuza A. Dias

INSTITUTO DE ECONOMIA

UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS

Comissão de Publicações

Caixa Postal 6135

13081-970 Campinas (SP)

f.: (0192) 39.8295

fax: (0192) 39.1512

Preço/exemplar	2 UFIR
Postagem	1 UFIR
TOTAL	3 UFIR

OS INVESTIMENTOS ESTRANGEIROS NO INÍCIO DA INDUSTRIALIZAÇÃO DO BRASIL(*)

Wilson Suzigan

Tamás Szmezsányi

RESUMO

O artigo trata da participação dos investimentos diretos de capital estrangeiro nas fases iniciais do desenvolvimento da indústria de transformação no Brasil. Argumenta-se que esses investimentos foram mais significativos do que geralmente se apregoa, e que contribuíram para estruturar vários ramos industriais e diversificar a estrutura da indústria de transformação. Com exceção de alguns empreendimentos de free-standing companies no final do século XIX, a maioria dos investimentos fez parte das estratégias das empresas industriais líderes internacionais (as prime movers, de Chandler), que desde fins do século XIX incorporaram o Brasil e outros países da América Latina como áreas de expansão e fonte de suprimento de matérias-primas.

ABSTRACT

The article deals with foreign direct investments (FDIs) in early Brazilian manufacturing industry development. It argues that such investments were more relevant than usually believed and that they helped do build up several industrial branches and diversify the structure of Brazilian manufacturing industry. With the exception of a few investments by "free-standing companies" in late XIX century, most FDIs in Brazil were undertaken as part of the strategies of leading international industrial companies (Chandler's prime movers) which, since late XIX century, began to include Brazil and other Latin American countries as potential areas for geographical expansion and sources of essential supplies.

(*) Trabalho apresentado no I Congresso Brasileiro de História Econômica e II Conferência Internacional de História de Empresas. São Paulo, 7-10 de setembro de 1993

1. INTRODUÇÃO

A industrialização retardatária tem sido analisada muitas vezes de um ângulo predominantemente político, como resultante da atuação do Estado e/ou de elites locais no sentido de manter o controle sobre o mercado interno e de preservar a competitividade dos seus produtos no mercado internacional. Essa perspectiva, que relega a um segundo plano os fatores essencialmente econômicos, tem sido revista no caso dos países capitalistas centrais à luz de trabalhos pioneiros como os de Alfred Chandler Jr. quanto aos Estados Unidos, e de David S. Landes em relação à Europa Ocidental. Mas, antes de ambos, Schumpeter já havia apontado para a relevância dos referidos fatores nas bem documentadas partes históricas do seu Business Cycles.

No caso dos países periféricos, todavia, apesar de alguns estudos recentes apontarem no sentido oposto - como é o caso do trabalho de I.I. Berend & G. Ránki, The European Periphery and Industrialization, 1780-1914 (Cambridge University Press, 1982) o processo continua sendo encarado primordialmente como uma resposta das economias primário-exportadoras à crise no mercado internacional, desencadeada inicialmente pela I Guerra Mundial e de forma mais definitiva pela depressão dos anos trinta. Têm surgido numerosas evidências, entretanto, de que as origens da industrialização desses países foram bastante anteriores, e de que delas não estiveram ausentes quer a capacidade empresarial endógena a essas economias e sociedades, quer a entrada de investimentos estrangeiros, resultantes da internacionalização do capital industrial dos países centrais.

Este trabalho se propõe a recuperar e a caracterizar as modalidades assumidas no caso brasileiro pela segunda vertente, ainda no contexto da economia agro-exportadora. Parece inegável que os investimentos diretos de capitais estrangeiros na industrialização do Brasil foram de magnitude relativamente modesta até o início da década de 1930. Ao mesmo tempo,

contudo, em alguns ramos industriais, eles chegaram a assumir proporções e características significativas, dando uma contribuição fundamental ao surgimento e desenvolvimento dos mesmos. Pelo menos nesses casos pode-se dizer que, desde o final do século XIX, o Brasil passou a fazer parte das estratégias de expansão geográfica das empresas líderes do setor industrial dos países capitalistas centrais. Algumas vezes os investimentos dessas empresas foram também atraídos por incentivos e subsídios governamentais.

O texto apresentado a seguir reúne algumas das evidências disponíveis sobre a participação direta de capitais estrangeiros no período inicial da industrialização do País, com ênfase maior nas três primeiras décadas do século XX. São aqui considerados apenas os investimentos na indústria de transformação propriamente dita, deixando-se de lado outros segmentos em que os referidos capitais tiveram uma participação ainda mais relevante - como foi o caso da geração e distribuição de energia elétrica, da mineração e da agroindústria, para não falar dos serviços, de transportes e de intermediação financeira. E, dentro da indústria de transformação, esta análise privilegia os ramos que, no bojo da II Revolução Industrial, lideraram o crescimento do setor, e cujas empresas líderes desde cedo começaram a internacionalizar-se. Trata-se basicamente dos complexos industriais metal-mecânico, elétrico e químico/farmacêutico, nos quais se incluem as indústrias correlatas (por exemplo, fornecedoras de insumos), bem como outras que surgiram no período com novos bens de consumo (carnes industrializadas, produtos de toalete etc.) ou de produção (metais não-ferrosos, cimento, borracha etc.).

Como assinala Chandler no seu livro mais recente (1990, cap. II), todas elas eram indústrias cujas técnicas de produção apresentavam grande potencial para a realização de economias de escala e de escopo - o que justificava sua expansão geográfica e sua diversificação - e nas quais a capacidade organizacional (em marketing, distribuição ou serviços de manutenção) proporcionava vantagens competitivas. As principais razões que as moviam a

investir no exterior vinculavam-se fundamentalmente às estratégias de expansão de suas empresas-líderes, as quais, após esgotarem suas possibilidades de crescimento nos seus mercados internos de origem, dirigiam suas vistas para fora, quer para aumentarem suas vendas, quer para terem acesso a novas fontes de abastecimento de matérias-primas.

No caso brasileiro, é possível identificar pelo menos quatro dessas estratégias: 1) o processamento de matérias-primas locais com vistas à exportação do produto final (caso das carnes industrializadas); 2) a obtenção da primazia no abastecimento dos mercados locais, mediante a antecipação à entrada dos concorrentes ou o afastamento dos mesmos da competição interna (algo que ocorreu, por exemplo, em relação aos fósforos e aos pneus); 3) a captura do potencial de crescimento do mercado interno, através da substituição parcial e gradativa das importações de produtos industrializados (máquinas e equipamentos, veículos, material elétrico, produtos químicos, farmacêuticos e de toalete); e 4) o aumento da participação no abastecimento do mercado interno, através da produção local de bens anteriormente importados, baseada na disponibilidade de matérias-primas a baixo custo e na existência de uma demanda interna compatível com a obtenção de certas escalas mínimas de produção (casos do cimento e do aço).

Essas estratégias foram sendo concretizadas por diversas modalidades de atuação das empresas de capital estrangeiro. Uma das mais comuns era a de estabelecer inicialmente uma estrutura de comercialização de produtos importados, para só depois investir em capacidade de produção local. Outras incluíam: a) o estabelecimento de uma fábrica subsidiária; b) o take-over das empresas locais, ou a associação com capitais e empresários nacionais; c) a implantação de simples linhas de montagem e d) o licenciamento de fabricantes locais.

Antes de passar à análise das mesmas através de alguns estudos de casos, cumpre assinalar que as fontes de dados e informações aqui utilizadas

são, em sua maioria, praticamente as mesmas que serviram de base à elaboração do livro Indústria Brasileira: Origens e Desenvolvimento (São Paulo: Brasiliense, 1986). Por esse motivo, limitar-nos-emos a citar no que segue apenas os documentos e as obras que não constam da bibliografia do referido trabalho.

2. Os Primeiros Investimentos

No período que vai dos anos 1880 à virada do século, quando a industrialização brasileira teve seu primeiro impulso, os investimentos diretos de capitais estrangeiros na indústria de transformação do País foram bastante limitados. Na verdade, esses capitais, particularmente os britânicos e os franceses, aplicados no Brasil naquela época orientavam-se preferencialmente para os setores de transportes (especialmente ferrovias), de energia elétrica e da agroindústria açucareira. Os poucos investimentos na indústria de transformação originaram-se da Grã-Bretanha, e os mais expressivos parecem ter sido: a) o da Rio de Janeiro Flour Mills & Granaries (RJFM) na produção de farinha de trigo; b) o da Clark & Co. na manufatura de calçados e c) o da Bryant & May na fabricação de fósforos.

A primeira dessas empresas foi constituída em Londres em 1886, por iniciativa de uma empresa de comércio exterior especificamente criada para investir no Brasil. Não se tratava, portanto, de uma empresa-líder¹ em expansão para o exterior, mas de uma modalidade de empreendimento que Mira Wilkins (1988) definiu com muita propriedade como free-standing companies. Suas operações foram iniciadas em 1889 e, após vencer várias dificuldades iniciais na década de 1890, ela foi acumulando recursos suficientes ao longo das três décadas subsequentes para ampliar duas vezes as suas instalações no Rio de Janeiro, construir mais três moinhos em outros Estados, instalar uma fábrica de

¹ Nem de uma empresa pioneira (prime mover) conforme a definição de Chandler (1990).

tecidos de algodão para sacaria, e adquirir uma fábrica de biscoitos e outra de macarrão.

Todos esses movimentos de expansão, integração e diversificação foram financiados com recursos gerados pelo investimento no moinho original. Como resultado, no final da década de 1920 a RJFM detinha mais de um quarto de capacidade de produção de farinha de trigo do País, a qual por sua vez satisfazia cerca de três quartos do consumo interno. A partir dos anos trinta a empresa teve sua participação no mercado reduzida, à medida que novos moinhos foram sendo instalados, permanecendo no entanto como uma das mais importantes na indústria de moagem de trigo do Brasil².

Por seu lado, a Clark & Co., britânica, que já vinha operando no País no comércio de importação de calçados, decidiu instalar uma fábrica de calçados no Brasil a fim de evitar as barreiras tarifárias à importação. Essa fábrica, construída em São Paulo e inaugurada em 1904, logo se tornou uma das maiores do ramo, com capacidade para produzir até mil pares por dia no início do século. Embora dividisse o mercado com várias empresas nacionais de porte comparável e com inúmeras fábricas menores, a sua entrada no ramo exerceu um importante impacto modernizador, tendo sido ela que introduziu pela primeira vez as modernas máquinas para fabricar calçados produzidas pela United Shoe Machinery, dos Estados Unidos, a qual, logo depois, iria iniciar suas próprias operações no Brasil (como se verá mais adiante neste trabalho). Embora sendo rapidamente imitada nisso pelas principais empresas nacionais do ramo, a Clark também inovou em termos organizacionais ao estender suas atividades para o comércio varejista, no qual manteve uma eficiente rede de lojas em vários Estados.

2

Mais tarde, uma outra empresa estrangeira entrou no ramo. Trata-se da Bunge & Born, sediada na Argentina, que, através de uma série de take-overs de empresas nacionais e da associação com capitais locais, passou a controlar a capacidade moageira do sul do País a partir do final da década de 1920.

Com o crescimento do mercado interno e a entrada de novos produtores, foi se configurando uma estrutura fortemente competitiva na indústria brasileira de calçados. Devido a isso, a participação da Clark na oferta provavelmente diminuiu, mas, no início da década de 1930 ela ainda era mencionada como a única empresa na qual praticamente todas as operações da fabricação de calçados eram plenamente mecanizadas. O fato de que era a própria empresa que comercializava seus calçados tornou possível padronizar (e mecanizar) a produção. Isto colocava a Clark em vantagem competitiva face às demais fábricas do ramo, as quais não dispunham dessa vantagem tendo que produzir uma grande variedade de modelos e neles introduzir frequentes modificações para atender a demanda dos comerciantes compradores de seus produtos³.

Finalmente, a fábrica de fósforos Fiat Lux, controlada pela empresa britânica Bryant & May, foi estabelecida em Niterói (RJ) no ano de 1894. Pouco mais tarde, no início do século XX, a Bryant & May havia começado um processo internacional de take-over de fábricas da Diamond Match Co. dos EUA⁴, processo esse que teve desdobramentos no Brasil, levando a uma forte concentração e ao controle pelo capital estrangeiro da indústria brasileira de fósforos. Por sua relevância para o desenvolvimento dessa indústria e pelo interesse que apresenta para a análise das formas de atuação de empresas-líderes do exterior no Brasil, esse processo voltará a ser discutido em maiores detalhes mais adiante neste trabalho.

3

Também nesse caso parece ter sido importante o investimento feito por uma empresa de origem argentina na fábrica da Cia. Brasileira de Alpargatas e Calçados, fundada em 1907 em São Paulo.

4

Chandler (1990: 770 nota 48).

3. O Brasil como Área de Expansão na Estratégia das Empresas-Líderes dos Países Industrializados

Na verdade, é apenas nas primeiras décadas do século XX, particularmente nos anos imediatamente anteriores à I Guerra Mundial e durante a década de 1920, que se pode observar um movimento mais nítido e abrangente de investimentos diretos de capitais estrangeiros na indústria de transformação do País, a qual estava então experimentando um segundo impulso no seu desenvolvimento. Embora ainda atrelada ao desempenho da economia agro-exportadora, a indústria brasileira estava iniciando naquela época um significativo processo de diversificação de sua estrutura produtiva, incorporando vários ramos derivados da II Revolução Industrial - fábricas de aço, cimento, máquinas e equipamentos, material elétrico, veículos automotores, produtos químicos etc. Foi exatamente neles que ocorreram os primeiros investimentos diretos mais significativos de capitais estrangeiros. As grandes empresas-líderes da indústria de transformação dos países capitalistas centrais, que vinham se internacionalizando desde as últimas décadas do século XIX, passaram a incluir novas áreas, como o Brasil, nas suas estratégias de expansão geográfica, seja com vistas à ocupação dos mercados internos dessas áreas, seja para a exploração das fontes locais de matérias-primas. Alguns exemplos mais significativos desse processo são apresentados a seguir.

3.1 Investimentos Diretos no Processamento de Matérias-Primas Locais para Exportação: o Caso da Indústria de Carnes

Na esteira dos investimentos de empresas britânicas de processamento de carnes para exportação na Argentina e no Uruguai, que vinham ocorrendo desde a década de 1880, o Brasil também passou a ser objeto do interesse das empresas-líderes mundiais dessa indústria. Contudo, o primeiro investimento estrangeiro nesse ramo foi efetuado por uma empresa de porte médio organizada em Londres para esse fim em 1888. Essa empresa, a Brazilian Extract of Meat & Hide Factory Ltd., comprou um abatedouro no Rio Grande do Sul e montou uma fábrica para produzir extrato de carne e carnes enlatadas. Funcionou com sucesso durante várias décadas, mas acabou sendo liquidada nos anos vinte deste século. Houve ainda um outro projeto visando exportar carne resfriada a partir de um frigorífico instalado no começo do século no Rio Grande do Sul por um consórcio angloamericano, mas que não chegou a ser implementado.

O primeiro frigorífico de grande porte estabelecido no Brasil foi fundado em 1910 pela Cia. Mecânica e Importadora, empresa de capital nacional com interesses em negócios de importação e da indústria, na cafeicultura e em ferrovias. Essa empresa, a Cia. Frigorífica e Pastoril de Barretos, realizou a primeira exportação de carne resfriada para a Grã-Bretanha em 1914. Na década de 1920, ela foi comprada por uma das grandes empresas do oligopólio internacional da carne.

Outros três grandes frigoríficos foram estabelecidos alguns anos mais tarde, todos por empresas de capital estrangeiro. O mais importante, com mais que o dobro da capacidade do frigorífico de Barretos, era o da Continental Products Company, que começou a operar em São Paulo em 1915. Inicialmente controlado pelo grupo Schwartzchild & Sulzberger de Chicago, foi, em 1917, absorvido pela Wilson & Co., a terceira maior empresa do oligopólio da carne

nos EUA (Chandler, 1990:376-7 e 638). Dos outros dois, um teve vida curta (o frigorífico da Anglo-Brazilian Meat Co.), mas o outro tornou-se uma das principais empresas da indústria de carnes no Brasil. Trata-se da Brazilian Meat Co., que ficaria conhecida posteriormente como Frigorífico Anglo, e cujo frigorífico começou a operar em 1917 na localidade de Mendes (RJ). Segundo um relatório consular da época⁵, essa empresa era controlada por "Mr. Vestey, de Chicago, (...) com sócios ingleses" - ou seja, por um dos irmãos Vestey, que haviam sido fundadores da Union Cold Storage Co. daquela cidade (Chandler, 1990:377). No Brasil, os seus negócios seriam expandidos na década de 1920 através de uma série de take-overs, e essa empresa passaria a dividir o controle da indústria de carnes do país com as três gigantes do oligopólio norte-americano do ramo: Armour, Swift e Wilson.

A segunda rodada dos investimentos externos na indústria de carnes do Brasil foi justamente marcada pela entrada de duas dessas maiores empresas mundiais do ramo: a Armour e a Swift, que estabeleceram três frigoríficos no país durante a I Guerra Mundial, ao mesmo tempo em que três outros de capital nacional e de menor porte eram instalados em Pelotas (RS), Santos (SP) e Barbacena (MG). Dos três frigoríficos norte-americanos, o primeiro a entrar em operação foi o da Armour no Rio Grande do Sul em 1917/18. Tinha um capital inicial de US\$ 5 milhões e empregava 1.200 operários. O frigorífico da Swift, também no Rio Grande do Sul, iniciou suas operações em 1919 com um capital de US\$ 3 milhões. Por sua vez, o segundo frigorífico da Armour, localizado em São Paulo, foi planejado para ser um dos maiores da América do Sul, abrangendo toda a gama de atividades desenvolvidas por aquela empresa. Contudo, o início de suas operações, previsto para 1920, acabou sendo retardado pela escassez de animais para abate e pelos altos preços então vigentes no mercado de gado em pé. De qualquer forma, o impacto desses

⁵

Cf. Cônsul Gottschalk (Rio de Janeiro), "Cattle Congress to Increase Brazil's Meat Trade", US Commerce Reports 1917, no.51 (02/03/1917), p. 824-825.

três empreendimentos na indústria de carnes do Brasil pode ser avaliado pelo fato de que, tomados em conjunto, eles duplicavam a capacidade instalada para o processamento de bovinos e triplicavam a de suínos e ovinos.

Uma terceira etapa na estruturação da indústria de carnes do país ocorreu no início da década de 1920, quando o superdimensionamento da capacidade de abate em relação à taxa de desfrute do rebanho se tornara notória. A crescente escassez da oferta e o consequente aumento nos preços do gado para abate que já haviam provocado a liquidação da Anglo Brazilian Meat Co., deram origem também a um processo de concentração do ramo, por meio do take-over dos três frigoríficos nacionais pela empresa dos irmãos Vestey e seus sócios britânicos. Com a aquisição, entre 1921 e 1924, da Cia. Frigorífica de Pelotas e dos dois frigoríficos paulistas (Barretos e Santos) da Cia. Mecânica e Importadora, foi constituído o Frigorífico Anglo, uma das quatro empresas estrangeiras (junto com a Armour, a Swift e a Wilson) que, em meados da década de 1930, detinham 95% da capacidade nacional de abate e processamento de gado bovino e 87% da de suínos e ovinos.

3.2 Investimentos Estrangeiros Motivados pela Competição no Abastecimento do Mercado Brasileiro

Em alguns ramos, a competição oligopolística no abastecimento do mercado brasileiro caracterizou-se por outro tipo de estratégia do capital estrangeiro no início da industrialização do País. Dois casos, pneus e fósforos, são ilustrativos das lutas pelo controle da oferta nesse mercado.

Pneus: Nos anos que antecederam a I Guerra Mundial, o mercado de pneus do Brasil (equivalente a aproximadamente US\$ 750 mil por ano em 1913)⁶ já era palco da competição entre os integrantes do oligopólio global dos fabricantes

⁶

Cônsul Gottschalk (Rio de Janeiro), "Automobile-tire Situation in Brazil", US Commerce Reports, 1915, no. 180 (03.08.1915), p.580.

desse produto⁷. A empresa francesa Michelin supria então metade das importações do País, enquanto que a Continental e a Dunlop respondiam, juntas, por outros 30%. As empresas norte-americanas participavam com apenas 3%, e, em 1915, o cônsul dos EUA no Rio de Janeiro observava que:

"As marcas inglesa, francesa, alemã, italiana e belga dominam o mercado brasileiro. Isto se deve não tanto à excelência do produto europeu como ao seu marketing, ao estabelecimento de boas relações locais e à concessão de crédito em condições favoráveis a renomados comerciantes do País. As fábricas européias chegam mesmo a fabricar pneus com padronização norte-americana de tamanhos, muito utilizados em automóveis norte-americanos no Brasil."⁸

Por essa mesma época, o governo brasileiro estava procurando encontrar soluções para a crise da borracha amazônica, que fora desalojada do mercado internacional pela borracha mais barata produzida nos seringais plantados no Extremo Oriente. Através de uma legislação específica, o Governo procurou estimular a fabricação de artefatos de borracha no País. Ao mesmo tempo, tentou aumentar a alíquota aduaneira para os pneus importados que não fossem produzidos com borracha brasileira, mas isto acabou se revelando impraticável. De um modo geral, essas medidas não chegaram a ter qualquer efeito prático. Somente a Goodyear chegou a firmar um contrato com o governo federal para o estabelecimento de uma fábrica de produtos de borracha no Rio de Janeiro, procurando beneficiar-se dos incentivos previstos pela legislação. Essa empresa chegou a comprar um terreno para tanto em 1917 no Rio de Janeiro, mas a fábrica deixou de ser construída⁹.

7

Esse oligopólio global reunia, no início do século, oito empresas ainda existentes: as norte-americanas Goodyear, Firestone, Goodrich e US Rubber; a britânica Dunlop; a francesa Michelin; a alemã Continental e a italiana Pirelli. Chandler, (1990:106-8).

8

Cônsul Gottschalk, *ibidem*.

9

Adido Comercial Downs (Rio de Janeiro), "Brazil. Construction of Rubber Factory", US Commerce Reports, 1917, no.164 (16.07.1917), p.184.

No início dos anos vinte, o governo brasileiro voltou a incentivar a indústria de artefatos de borracha, através da lei orçamentária de 1921. A Michelin, que havia perdido sua posição de liderança por efeito da I Guerra Mundial decidiu-se a investir na produção de pneus no País, associando-se a uma empresa de capital nacional, a Cia. Brasileira de Artefatos de Borracha¹⁰. Esta empresa já estava funcionando desde 1920 sob outra denominação, produzindo artigos para uso industrial, bem como solas e saltos de borracha para calçados. Ela foi reorganizada para fabricar pneus e, em meados de 1921, informava-se que "logo terá uma produção diária de 250 pneus, 250 câmaras de ar e 50 pneus maciços"¹¹. Em maio de 1922, informava-se que essa empresa havia completado suas instalações para a produção de pneus e câmaras e estava preparada para atender grandes encomendas.

O cônsul norte-americano no Rio de Janeiro alertava o governo e os empresários de seu país para esse desenvolvimento. As informações atualmente disponíveis não permitem avaliar se a fábrica da Michelin teve problemas técnicos¹², ou se os fabricantes norte-americanos alertados pelo Cônsul, resolveram acirrar a concorrência pelo controle do mercado brasileiro. O fato, porém, é que a produção de pneus no País não deslanchou, apesar de novas medidas de estímulo por parte do governo brasileiro¹³.

10 Essa associação foi relatada pelo cônsul norte-americano do Rio de Janeiro. Veja-se Cônsul Gaulin (Rio de Janeiro), "Brazilian Rubber-Tire Factory", US Commerce Reports, 1922, no.25 (19.06.1922), p.760.

11 Cf. Adido Comercial Schurz (Rio de Janeiro), "Brazilian Industrial Notes", US Commerce Reports, 1921, no.142 (20.06.1921), p. 1640.

12 No final de 1921 falava-se em escassez de mão-de-obra qualificada e em falta de técnicos adequadamente treinados como dificuldades a serem vencidas no ramo. Cf. Adido Comercial Embry (Rio de Janeiro), "Brazilian Rubber Manufactures", US Commerce Reports, 1921, no.12 (21.11.1921), p.705.

13 Estabelecimento de um valor mínimo de referência para efeito de tarifa aduaneira sobre pneus em outubro de 1922 e assinatura de contrato com a empresa fazendo novas concessões em novembro de 1922. Cf. Adido Comercial Schurz (Rio de Janeiro), "Brazil. Establishment of Minimum Value for Assessment of Ad Valorem Duties on Tires", US Commerce Reports, 1922, no. 51 (18.12.1922), p.745; e Decreto no. 15.818, de 14.11.1922.

A própria Michelin resolveu mudar de estratégia, passando a utilizar sucessivas reduções de preços para recuperar a sua participação no mercado. Essas reduções nunca deixaram de ser acompanhadas pelos fabricantes norte-americanos e, no final de 1923, afirmava-se que a única fábrica de pneus do País tinha uma produção muito limitada, representando um fator irrelevante no mercado brasileiro¹⁴. No ano seguinte, o governo brasileiro tentou, mais uma vez, reanimar a indústria local concedendo-lhe novos incentivos, através do Decreto no.16.763, de 31 de dezembro de 1924, desta vez com efeitos retroativos até 1921, revelando nítidos propósitos de beneficiar a Cia. Brasileira de Artefatos de Borracha. Mas, tudo indica que nem daquela vez obteve sucesso. Um relatório consular de 1930 informa que aquela empresa tinha começado a produzir pneus "apenas há alguns anos" e que

"Os negócios foram insatisfatórios e a empresa interrompeu a produção de pneus. No final de 1928 foi reorganizada, e a sua produção atual é estimada...em não mais do que 20 pneus para carros de passeio por dia. O artigo produzido, entretanto, é considerado de muito má qualidade..."¹⁵

Conseqüentemente, os fabricantes norte-americanos de pneus conseguiram consolidar uma "forte posição no mercado brasileiro para todos os tipos de pneus e câmaras"¹⁶. Esses eventos, relacionados à competição oligopolística pelo mercado brasileiro de pneus na década de 1920 ajudam a compreender o adiamento dos investimentos diretos na produção por parte da Goodyear e de outros integrantes do oligopólio internacional. Apenas no final dos anos trinta é que esses investimentos iriam se concretizar.

14 Cf. E.G. Holf, vice-diretor da Seção Borracha, "Share of United States in South American Tire Trade", *US Commerce Reports*, 1923, no.512 (17.12.1923), p.747.

15 Vice Cônsul Cahn (Rio de Janeiro), "The Brazilian Market for Automobile Tires and Inner Tubes", *US Commerce Reports*, 1930, no.27 (07.07.1930), p.33.

16 Vice Cônsul Cahn (Rio de Janeiro), *ibidem*, p.32.

Fósforos: Como já foi mencionado, no final do século XIX a empresa britânica Bryant & May era proprietária da maior fábrica de fósforos do País, a Fiat Lux e, no início do século XX, ela havia comprado várias fábricas pertencentes à empresa norte-americana Diamond Match Co., inclusive uma que ela possuía no Brasil¹⁷. Tudo leva a crer que esta era a São Paulo Match Factory, citada por Ana Célia Castro (1979) e que aparece nas estatísticas de 1907 do Centro Industrial do Brasil com o nome de Cia. Nacional Brasileira de Fósforos de Segurança¹⁸.

De qualquer modo, o fato é que, em 1907, a Bryant & May já controlava as duas maiores fábricas de fósforos do País, concentrando 44% do valor da produção daquele ano. E já em 1905, um agente comercial norte-americano observava que "A fabricação de fósforos está nas mãos de um truste que, segundo se diz, está realizando grandes lucros com o monopólio do mercado"¹⁹. Mais tarde, a Bryant & May passou a controlar também a terceira maior fábrica de fósforos do País, a fábrica Hurlmann de Curitiba. Com base nos dados de 1907, verifica-se que as três fábricas que acabam de ser mencionadas respondiam por dois terços da produção nacional de fósforos.

Esse processo de concentração da indústria brasileira de fósforos em mãos do capital estrangeiro foi fortemente acentuado na década de 1920, de tal forma que, no final daquela década, todo o ramo era controlado por um truste internacional liderado pela Swedish Match²⁰. Duas empresas brasileiras do comércio de importação parecem ter sido os agentes desse truste, vindo a tornar-se mais tarde as principais distribuidoras de fósforos em todo o País: a Davidson & Pullen, e a Hime & Co. A primeira delas havia assumido o controle da Fiat Lux. Em 1922, afirmava-se que a Davidson & Pullen detinha 5/8 das ações,

17
Chandler (1990:770 nota 48).

18
Essa ênfase exagerada na nacionalidade pode ter sido um falho!

19
Special Agent Hutchinson, "Conditions and Opportunities in Brazil", US Monthly Consular and Trade Reports no.299 (August 1905), p.47.

20
Chandler (1990:765, nota 57).

ficando os restantes 3/8 com a Bryant & May. Também se afirmava na época que a empresa vinha sendo bastante lucrativa sob a administração de Davidson & Pullen, e que os lucros vinham sendo aplicados na reconstrução das fábricas, então consideradas "as melhores da América do Sul"²¹. Por sua vez, a Hime & Co. adquiriu em 1924 uma fábrica de fósforos em Niterói e, posteriormente, levantou recursos "na Europa" (provavelmente junto à Swedish Match) para formar a Cia. Brasileira de Fósforos. Segundo um relatório de 1929, os mencionados recursos teriam sido da ordem de US\$ 4,2 milhões²².

A partir daí, travou-se uma feroz competição pelo mercado brasileiro entre o estabelecimento da Hime & Co., os três da Fiat Lux e os dos demais produtores através de sucessivas reduções de preços. Com isso foram criadas as condições para que a Cia. Brasileira de Fósforos (Hime & Co.) adquirisse, com os recursos obtidos no exterior, nada menos que 22 fábricas de fósforos, que foram em seguida fechadas ou mantidas ociosas. O adido comercial norte-americano no Rio de Janeiro não deixou de notar a relação entre esses fatos e a "cessação das reduções de preços (que) resultou no controle praticamente monopolístico da indústria de fósforos no Brasil". E inclusive esclarecia que "a Fiat Lux, através de sua conexão com a Bryant & May e a Cia. Brasileira de Fósforos (são) associadas do Swedish Match Trust"²³.

No início da década de 1930, apenas 14 fábricas de fósforos estavam em operação no País, e das quais dez eram de propriedade da Cia. Brasileira de Fósforos e as outras quatro da Fiat Lux²⁴. Como se pode verificar, o Brasil também foi palco da "fascinante história de competição e cooperação

21 Cf. Bank of London & South America (BOLSA), carta da filial do Rio de Janeiro para Londres, 23.02.1922.

22 Adido Comercial Adjunto A.P. Pierrot (Rio de Janeiro), "The Brazilian Match Industry", US Commerce Reports, 1929, no. 42 (21.10.1929), p.178.

23 Adido Comercial Adjunto A. P. Pierrot, ibidem.

24 Cf. US Trade Information Bulletin no.807 (1932:31). Segundo esse relatório, a associação de ambas as empresas com o Swedish Match Trust se dava através da Bryant & May.

oligopolística" na indústria de fósforos a que se referiu Chandler (1990:765 nota 57).

3.3 Investimentos Estrangeiros Atraídos pelo Potencial de Crescimento do Mercado Interno: A Captura da Demanda pela Substituição das Importações

Outra modalidade de investimento estrangeiro no início da industrialização do País foi a praticada por empresas atraídas pelo potencial de crescimento do mercado interno brasileiro, visto como área propícia para a expansão geográfica das mesmas. Neste caso não eram tão relevantes os requisitos do tamanho de mercado compatível com escalas ótimas de produção e/ou a existência de matérias-primas locais. Via de regra, a estratégia das empresas envolvidas era a de investir inicialmente em escritórios de representação, de marketing e de distribuição, com sistemas próprios de vendas a crédito, manutenção e assistência técnica, o que as habilitava a competirem funcionalmente por parcelas do mercado e pelos lucros que este proporcionava. Mais tarde, elas investiam em instalações de montagem ou de formulação a partir de insumos importados, e só num último estágio na fabricação local. Fazem parte desse grupo os investimentos em ramos que se desenvolveram na II Revolução Industrial, principalmente as indústrias de máquinas e equipamentos, material elétrico, veículos automotores, produtos químicos, farmacêuticos e de toalete. Alguns desses investimentos serão discutidos a seguir de forma bastante assistemática, visto que as evidências disponíveis até o momento continuam sendo muitas vezes fragmentárias e incompletas.

Máquinas e Equipamentos: A produção interna desses bens pouco avançou antes da década de 1950, como é bem sabido. Contudo, alguns produtos tecnologicamente menos complexos, como as máquinas e implementos agrícolas e as máquinas e equipamentos para indústrias leves vinculadas à I Revolução Industrial, já começaram a ser fabricados no Brasil desde o início do século XX.

De um modo geral, a participação de capitais estrangeiros nessa produção não foi de magnitude significativa, mas chegou a ter alguma importância para alguns produtos ou segmentos industriais específicos. Destacam-se neste caso os investimentos pioneiros efetuados por três empresas dos EUA: a Singer Sewing Machine (Singer Manufacturing Co.) em máquinas de costura, a United Shoe Machinery em máquinas para fábricas de calçados, e a Internacional Harvester em máquinas e implementos agrícolas.

A Singer estava entre as 19 empresas norte-americanas fabricantes de máquinas que, antes da I Guerra Mundial, tinham duas ou mais fábricas no exterior²⁵. Ela já operava na Europa em fins do século XIX e, estimulada pela existência de tarifas ou por outras políticas governamentais, montou uma fábrica na Rússia em 1904. Sua subsidiária no Brasil foi fundada no ano seguinte, com um capital inicial de um milhão de dólares. Um relatório da época informava que a Singer tinha uma agência central no Rio de Janeiro e filiais em todos os centros importantes do País, e que operava através de um sistema de vendas diretas a prestação²⁶. Em 1909, segundo Ana Célia Castro (1979, Tabela Matriz, p.25), o seu capital teria sido aumentado para US\$ 30 milhões, algo que pode indicar o início de operações de fabricação no País. Contudo, não se dispõe de informações fidedignas que permitam confirmar essa conjectura²⁷.

Também a United Shoe Machinery (USM) já possuía fábricas fora dos EUA antes da I Guerra Mundial (Chandler, 1990:198). Junto com a Singer, ela foi uma das pioneiras na América do Sul, estabelecendo-se em 1904

25 Chandler (1990:199/200), com base em Mira Wilkins, The Emergence of Multinational Enterprise: American Business Abroad, from the Colonial Era to 1914 (Harvard University Press, 1970)

26 Agente Especial Hutchinson, "Conditions and Opportunities in Brazil", US Consular and Trade Reports (monthly) no.299, August, 1905, p.71.

27 D.M. Phelps, escrevendo em meados da década de 1930, afirmava que, naquela época, as operações da Singer no Brasil ainda eram de montagem e de assistência técnica (Phelps, 1936, p.12).

no Chile e, dois anos mais tarde, no Brasil e na Argentina²⁸. Naquela época, segundo Chandler, a USM já havia conseguido dominar quase completamente o mercado europeu devido à alta qualidade dos seus produtos e pelas garantias de manutenção que oferecia. Além disso, a USM estendeu à América do Sul a sua prática inovadora de arrendar as máquinas que fabricava, ao invés de vendê-las. Com isto, ao reduzir os requisitos de capital das fábricas de calçados, ela possibilitou um rápido progresso da produção destes nos três países sul-americanos e, conseqüentemente, do mercado para seus produtos.

Conforme já foi assinalado neste trabalho, a primeira fábrica a ser equipada com máquinas da USM no Brasil foi a Cia. Clark em 1904. Mas, logo em seguida, outras fábricas também passaram a utilizar essas máquinas, de forma que, em 1919, quase todas as fábricas de calçados mais importantes do Brasil já haviam sido equipadas com elas. Nessa época, a USM tinha uma agência central no Rio de Janeiro e uma sub-agência em São Paulo, com "amplas instalações...para um grande estoque de maquinaria, peças sobressalentes e outros suprimentos" (Brock, 1919:25). No início da década de 1930, estimava-se que "mais de 70% da maquinaria usada nas fábricas de calçados do Brasil são de origem norte-americana, enquanto que no Rio de Janeiro pode-se dizer com segurança que 90% da maquinaria usada vêm dos Estados Unidos"²⁹.

Por sua vez, a International Harvester era outra das grandes empresas norte-americanas que investiram no exterior antes da I Guerra Mundial. Segundo Chandler (1990:197 e 200) em 1908 essa empresa ampliou consideravelmente seus investimentos fora dos EUA e, em 1910, seguindo os passos da Singer, construiu uma fábrica na Rússia. Naquela época, ela produzia equipamentos agrícolas pesados (arados a disco, grades etc) e posteriormente

28

Chandler (1990:448-9). Segundo Ana Célia Castro, a United Shoe Machinery estabeleceu-se no Brasil em 1908 com um capital inicial de US\$ 5 mil (Castro, 1979, Tabela Matriz, p.31).

29

Vice-Cônsul Cahn (Rio de Janeiro), "Extent of the Brazilian Boot and Shoe Industry", United States, Commerce Reports, 1932-no.1 (4.1.1932), p.42.

passou a fabricar também equipamentos para a construção civil, caminhões e outros veículos comerciais. No Brasil, só há registro de instalação da International Harvester a partir de 1926.

Material Elétrico: Em compensação, na produção de material elétrico, há registro de que a empresa norte-americana General Electric teria iniciado suas operações no Brasil em 1919. Naquela época, essa empresa já era a maior fabricante mundial de material elétrico, dominando o oligopólio internacional do ramo (Chandler, 1990:217). Um relatório de 1927 confirma a existência desse investimento da GE no Brasil, ao informar que "cerca de 35% do consumo total de lâmpadas elétricas no Brasil são supridos por uma fábrica local estabelecida por uma empresa norte-americana"³⁰.

Veículos Automotores: Tanto a Ford como a General Motors, as duas empresas-líderes da indústria automobilística norte-americana expandiram suas operações internacionais após a I Guerra Mundial, construindo linhas de montagem ou adquirindo empresas locais em vários países (Chandler, 1990:209). No Brasil, a Ford iniciou suas operações em 1919 e, no ano seguinte, a empresa decidiu construir uma linha de montagem em São Paulo (Wilkins e Hill, 1964:93-4). Em 1923 foi constituída a Ford Motor Co. of Brazil, que depois adotou a denominação de Ford Motor Co. Exports. Naquele ano os ativos da empresa no Brasil montavam a US\$ 1,4 milhão, e no ano seguinte a sua produção no país atingiu 14,9 mil unidades, um pouco menor que a Ford na França. Novas linhas de montagem foram estabelecidas em Recife (1925), Porto Alegre (1926) e Rio de Janeiro (1927), vindo porém a ser fechadas no anos trinta (Wilkins e Hill, 1964:146-8). A General Motors, por sua vez começou a operar na década de 1920. Em 1929, noticiava-se que essa empresa havia construído recentemente uma fábrica em São Caetano (SP), equipada para montar 200 veículos por dia, e cuja capacidade máxima poderia ser aumentada para 320 por dia, se fosse

³⁰

Cf. "Electrical Development and Guide to Marketing of Electrical Equipment in Brazil". US Trade Information Bulletin, no.496 (1927:4).

necessário³¹. No início da década de 1940, essa fábrica era considerada "uma das maiores e mais importantes do mundo" por um documento do governo brasileiro. Mas, em 1930, segundo Wilkins & Hill (1964:202-3), a Ford era líder no mercado brasileiro com uma participação de 58,4% contra os 17,1% da GM.

Produtos Químicos, Farmacêuticos e de Toalete: A partir dos anos vinte, várias grandes empresas internacionais das indústrias químico-farmacêutica e de produtos de toalete passaram a investir no Brasil. O mercado brasileiro já tinha dimensões significativas na época para vários produtos químicos de uso industrial (como soda cáustica, anilinas, corantes e ácidos), para medicamentos, sabonetes e outros produtos de higiene pessoal. Tarifas aduaneiras e outras políticas governamentais ofereciam uma margem de proteção à fabricação local desses produtos e, na maior parte dos casos, também havia uma disponibilidade local de matérias-primas. Os investimentos diretos de capitais estrangeiros mais importantes foram os da Rhodia, subsidiária das Usines Chimiques du Rhône (depois Rhône-Poulenc) da França; da Bayer alemã, da Merck & Co., Parke-Davis e Colgate-Palmolive dos EUA; da Unilever e da ICI (Imperial Chemical Industries) de origem britânica.

A Rhodia opera no Brasil desde 1919: sua primeira fábrica foi construída em Santo André (SP), e foi em 1921 que a empresa iniciou sua produção químico-farmacêutica no País. Em 1929, ela decidiu entrar também no campo químico-têxtil, construindo uma fábrica para a produção de raiom, que iniciou suas operações em 1931, quando passou a dividir o mercado brasileiro com a fábrica pioneira da Matarazzo³². Este foi possivelmente o seu investimento mais importante no período, pois permitiu quebrar a posição monopolista assumida pela Matarazzo no mercado interno, garantida por elevadas alíquotas aduaneiras sobre os fios de raiom, as quais eram justificadas pelo temor da indústria têxtil já estabelecida quanto à concorrência que eles poderiam vir a

31

Cf. "The Motor Car Trade", BOLSA Monthly Review no.134 (janeiro de 1930), p.74.

32

Sobre a Rhodia, veja-se A anatomia da Rhodia (1993), documento fornecido pela empresa.

fazer aos fios de algodão. Isso não impediu, ou talvez até incentivou, que, no final dos anos trinta, a Rhodia, juntamente com a Matarazzo e um terceiro fabricante (A Cia. Nitroquímica Brasileira), passasse a exercer um controle oligopolista sobre o mercado brasileiro dos fios de raíom³³.

Por sua vez, a Bayer tinha começado a operar no Brasil antes da I Guerra Mundial (Szmrecsányi, 1992) e, no início da década de 1930, já estava há tempos fabricando aspirina e outros produtos farmacêuticos no Rio de Janeiro. Quanto aos grandes laboratórios farmacêuticos norte-americanos, somente parecem ter iniciado suas atividades produtivas no Brasil durante a década de 1920. Um relatório consular de 1930 informava que "duas importantes empresas farmacêuticas norte-americanas têm laboratórios no Rio de Janeiro, e outras três têm acordos com empresas locais, através dos quais algumas de suas especialidades são fabricadas aqui"³⁴.

Além dessas, a Imperial Chemical Industries, a quarta maior empresa britânica em 1930 segundo Chandler (1990:676), igualmente investiu no Brasil naquela época, atraída pelo potencial do seu mercado interno. Segundo um relatório de 1932, a ICI havia se estabelecido no País "em anos recentes...como forma de promover os produtos britânicos aqui"³⁵. No final dos anos trinta, a subsidiária brasileira dessa empresa fundiu-se com a subsidiária brasileira da Du Pont dos EUA, a qual, aparentemente, também se havia instalado aqui na década de 1930, formando a empresa Indústrias Químicas Brasileiras Duperial, uma associação que só seria desfeita bem depois da II Guerra Mundial.

Finalmente, a também britânica Lever Brothers, que em 1929 havia se fundido com a empresa holandesa Margarine Unie, formando a

33

Essa terceira empresa foi fundada em 1935 por um consórcio brasileiro (grupos Votorantim e Klabin) em associação com capitais norte-americanos.

34

Cônsul Dawson (Rio de Janeiro), "Brazilian Pharmaceutical Proprietary Medicine Trade". US Commerce Reports, 1930, no.49 (08.12.1930), p.616; e US Trade Information Bulletin no.807 (1932:1).

35

Cf. "The Chemical Industry and Trade of Brazil". US Trade Information Bulletin no.807. (1932).

Unilever, a maior empresa britânica em 1930 segundo Chandler (1990:382-3), estabeleceu-se no Brasil em fins da década de 1920. Maior fabricante mundial de produtos com marca, a Lever investia no exterior "porque o volume de suas vendas justificava a produção local (de seus artigos), e não porque quisesse evitar tarifas aduaneiras" (Chandler, 1990:264). Sua fábrica no Brasil começou a ser construída em 1929 a poucos quilômetros de São Paulo, logo vindo a ser seguida, entretanto, pela Procter & Gamble e pela Colgate-Palmolive, seus arquirrivals dos EUA. Desde então, essas três empresas passaram a dominar o mercado brasileiro de produtos de toalete, tal como em outros países do mundo.

3.4 Investimentos para Aumentar a Participação no Abastecimento do Mercado Interno através da Industrialização Substitutiva de Importações

As indústrias do cimento e do aço são dois ramos em que a existência local de matérias-primas, as dimensões do mercado e os custos de transporte representam elementos determinantes no cálculo econômico que leva às decisões de investir em nova capacidade de produção no exterior. Aparentemente foi a identificação de condições favoráveis em relação a esses três elementos que induziu grandes empresas internacionais desses ramos a investirem no Brasil na década de 1920.

O caso da indústria de cimento é o mais típico, com os custos de transporte constituindo uma variável de fundamental importância, tanto no que diz respeito à matéria-prima como no que se refere ao produto final. Quanto à matéria-prima, é praticamente inconcebível estabelecer-se uma fábrica de cimento longe de jazidas de calcário, e, no caso do produto final, os custos de transporte funcionam como um "instrumento de proteção" tanto em nível internacional como na delimitação de mercados regionais em países de grande porte como o Brasil. Além disso, é do tamanho do mercado (nacional ou regional) que depende a viabilidade do estabelecimento de uma planta com escala ótima de produção.

Finalmente, por se tratar de um produto padronizado, o cimento não possibilita a aquisição de vantagens competitivas através da manutenção de marcas e de outras estratégias de comercialização.

Foi devido a tudo isso que, após várias tentativas frustradas de desenvolver a produção de cimento no Brasil desde o final do século XIX, o primeiro investimento bem-sucedido no País só surgiu na década de 1920, através da Cia. Brasileira de Cimento Portland, implantada em Perú (SP). Essa empresa foi fundada em 1924 com capitais canadenses³⁶, tendo iniciado sua produção em 1926 com uma capacidade instalada de 60 mil toneladas por ano, logo aumentada para 200 mil em 1927. Dois anos mais tarde, essa empresa participava com 15,2% do mercado brasileiro de cimento, com o resto da demanda sendo abastecido por importações.

A segunda fábrica de cimento do País também foi estabelecida pelo capital estrangeiro: a Cia. Nacional de Cimento, autorizada a operar em 1929, perto de Niterói (RJ), era uma subsidiária da International Cement Corporation, que, em 1930, encontrava-se na 135ª colocação entre as duzentas maiores empresas norte-americanas (Chandler, 1990:647). Em meados da década de 1930, a capacidade de produção dessas duas fábricas de cimento instaladas no País totalizava 500 mil t/ano, e as duas supriam em 1934/35, cerca de três quartos do consumo aparente de cimento do Brasil.

Esses investimentos de capitais estrangeiros na indústria de cimento não foram, como parece claro, estimulados por incentivos fiscais e financeiros do governo brasileiro. Entretanto, no caso da fábrica de Perú, a empresa investidora chegou a usufruir de benefícios tributários e de outros favores concedidos pelo governo federal, através do Decreto no.16.944, de

³⁶

Não foi possível identificar a sua empresa-matriz. Num relatório consular de 1932, afirma-se que mais de metade das suas ações era controlada por "interesses canadenses". Cf. Cônsul Cameron (São Paulo), "Increasing Brazilian Production of Cement", *US Commerce Reports*, 1932, no.10 (07.03.1932), p.549.

16.06.1925, posterior à sua fundação e ao início da construção de sua fábrica. Sua concorrente, porém, não chegou a ser beneficiada por essas concessões.

Da mesma forma que no caso do cimento, na indústria siderúrgica o acesso à matéria-prima e o tamanho do mercado interno constituíram os principais atrativos para os investimentos diretos de capitais estrangeiros. Neste caso, porém, a iniciativa partiu do governo federal, que, já a partir da década de 1910, procurou atrair investimentos estrangeiros para o ramo siderúrgico através da promulgação de legislação específica. Até aquela época, a produção brasileira limitara-se à fabricação de ferro-gusa em pequenas usinas e em fornos de carvão vegetal; todo o consumo interno de laminados de aço (548 mil toneladas/ano às vésperas da I Guerra Mundial) era suprido por importações.

A legislação brasileira de incentivos e concessões para a indústria do aço despertou algum interesse por parte de capitais estrangeiros. Estes, no entanto, procuraram vincular a implantação de usinas siderúrgicas à exportação de minério de ferro do País, o que acabou despertando a resistência de interesses nacionalistas, e impediu por vários anos a obtenção de qualquer resultado prático³⁷. Mesmo assim, pelo menos uma grande empresa internacional chegou a beneficiar-se da legislação com resultados concretos, vindo a constituir-se na principal empresa da indústria siderúrgica do País até o início do funcionamento da Cia. Siderúrgica Nacional em Volta Redonda (RJ) na segunda metade da década de 1940.

Tratava-se da Cia. Siderúrgica Belgo-Mineira, fundada em 1921 por um grupo belgo-luxemburguês a partir do take-over da Cia. Siderúrgica Mineira, de Sabará. Esse investimento não suscitou resistências nacionalistas por ter adotado a estratégia de comprar uma pequena usina já em operação, e por não pretender vincular-se à exportação de minério de ferro. Na década de 1920, a Cia. Belgo-Mineira expandiu suas instalações até transformá-las numa pequena

37

O caso mais rumoroso foi o da Itabira Iron, já extensamente discutido na literatura.

usina integrada à base de carvão vegetal, que iniciou sua produção de aço laminado em 1925.

Para tanto, ela contou com benefícios fiscais, redução de fretes, e um empréstimo do Governo Federal. Na década de 1920, a sua planta ainda era de pequeno porte em termos internacionais, e sua capacidade de produção (40 mil t/ano) representava uma parcela muito reduzida do consumo aparente de aço do País (cerca de 500 mil t/ano em 1928/29). O investimento mais importante dessa empresa seria efetuado na década de 1930, com a construção da usina de Monlevade, com uma capacidade de 100 mil t/ano. No final daquela década, essa usina era o maior complexo siderúrgico integrado da América do Sul, e também a maior unidade do mundo com base no carvão vegetal.

4. ALGUMAS CONCLUSÕES PRELIMINARES

Através das rápidas análises que acabam de ser apresentadas, pode-se perceber que os capitais estrangeiros vêm participando da industrialização do País há mais tempo e de uma forma mais ampla do que geralmente se supõe e apregoa. As estratégias empresariais subjacentes aos seus investimentos apontam para uma multiplicidade de motivações e para uma grande diversidade de configurações estruturais. A influência desses investimentos tem sido, desde o início, decisiva na conformação de vários ramos de nossa indústria de transformação, além de constituir-se num importante fator do seu crescimento e de sua diversificação a partir da década de 1920. Os dados e as informações que conseguimos reunir aqui sugerem, no mínimo, a necessidade da realização de mais estudos monográficos no campo da história de empresas.

BIBLIOGRAFIA

- Bank of London & South America (BOLSA). Archives (Correspondence). Watson Library, University College, Londres.
- Bank of London & South America (BOLSA). Monthly Review, vols. 1 a 18 (1918-1936).
- Brock, H.G. Boots and Shoes. Leather and Supplies in Brazil. United States, Department of Commerce, Bureau of Foreign and Domestic Commerce, Special Agents Series, n. 179. Washington, GPO, 1919.
- Castro, Ana Celia. As Empresas Estrangeiras no Brasil, 1860-1913. Rio de Janeiro, Zahar, 1979.
- Chandler Jr., A. D. Scale and Scope: the Dynamics of Industrial Capitalism. Harvard University Press, 1990.
- Phelps, D.M. Migration of Industry to South America. New York, McGraw-Hill, 1936.
- Szmrecsányi, T. "German Capital Investment in the Early Industrialization of São Paulo". Ciência e Cultura, 22(5), setembro/outubro, 1992.
- United States, Department of Commerce. Commerce Reports. Washington, GPO (números citados no texto).
- United States, Department of Commerce. Monthly Consular and Trade Reports. Washington, GPO (números citados no texto).
- United States, Department of Commerce. Trade and Information Bulletin. Washington, GPO (números citados no texto).
- Wilkins, Mira. The Emergence of Multinational Enterprise: American Business Abroad, from the Colonial Era to 1914. Harvard University Press, 1970.

Wilkins, Mira. "The Free-Standing Company, 1870-1914: an Important Type of British Foreign Direct Investment. Economic History Review, XLI (2), May 1988, p.159-82.

Wilkins, Mira e Hill, F.E. American Business Abroad: Ford on Six Continents. Detroit, Wayne University Press, 1964.

TEXTO PARA DISCUSSÃO. IE/UNICAMP

Fazem parte desta Série:

- n.1 COUTINHO, Maurício. **Marx - reprodução do capital.** jul./91. (esgotado).
- n.2 COSTA, Fernando Nogueira da. **A formação da taxa de juros no Brasil.** set./91. (esgotado).
- n.3 SERRA, José & AFONSO, José Roberto R. **As finanças públicas municipais: trajetórias e mitos.** out./91. (esgotado).
- n.4 COSTA, Fernando Nogueira da. **Política de câmbio e juros vs. dolarização programada e Banco Central independente.** jan./92. (esgotado).
- n.5 SUZIGAN, Wilson. **A indústria brasileira após uma década de estagnação: questões para política industrial.** fev./92. 2a. ed. (esgotado).
- n.6 SANTOS FILHO, Otaviano Canuto dos. **Mudança técnica e concorrência: um arcabouço evolucionista.** abr./92.
- n.7 POSSAS, Maria Sílvia. **Aprendendo com os clássicos: notas sobre valor e capitalismo.** abr./92.
- n.8 KAGEYAMA, Angela Antonia. **O emprego agrícola em 1985: análise preliminar.** mai./92.
- n.9 POSSAS, Mário Luiz. **Concorrência, inovação e complexos industriais: algumas questões conceituais.** jun./92. (esgotado).
- n.10 MACHADO, João Bosco Mesquita & ARAÚJO JR., José Tavares de. **Impacto das políticas comercial e cambial sobre o padrão de comércio internacional dos países da ALADI: o caso do Brasil.** jul./92 (esgotado).

- n.11 COSTA, Fernando Nogueira da. (Im)Propriedades da Moeda. out./92.
- n.12 SANTOS FILHO, Otaviano Canuto dos. Ajustamento estrutural e orientação exportadora: sobre as lições da Coréia do Sul e do México. out./92.
- n.13 SUZIGAN, Wilson. Política comercial e perspectivas da indústria brasileira. dez./92. (esgotado).
- n.14 SOTO B., Fernando. Da indústria do papel ao complexo florestal no Brasil: o caminho do corporatismo tradicional ao neocorporatismo. jan./93. (esgotado).
- n.15 BAPTISTA, Margarida; FAJNZYLBER, Pablo; PONDÉ, João Luiz. Os impactos da nova política industrial nas estratégias competitivas das empresas líderes da indústria brasileira de informática: a falsa "modernidade" e os limites da competitividade internacional. jan./93. (esgotado).
- n.16 NEGRI, Barjas. Urbanização e demanda de recursos hídricos na Bacia do Rio Piracicaba no Estado de São Paulo. mar./93.
- n.17 POSSAS, Mario Luiz. O conceito de concorrência em Marshall: uma perspectiva schumpeteriana. abr./93. (esgotado).
- n.18 COUTINHO, Mauricio Chalfin. Marx e os preços de produção. abr./93.
- n.19 COSTA, Fernando Nogueira da. Inovações financeiras e política monetária. abr./93.
- n.20 LEAL, João Paulo Garcia. Evolução do comércio exterior sul-coreano de manufaturas segundo suas vantagens comparativas reveladas: 1981-1988. mai./93.
- n.21 OLIVEIRA, Fabrício Augusto de. A desordem fiscal e os caminhos para uma nova reforma do sistema tributário. mai. 93
- n.22 MACEDO E SILVA, Antonio Carlos. Keynes's economics and the search for a new economic theory: the "equilibrium trap". jun. 93
- n.23 NEGRI, Barjas A desconcentração da indústria paulista nos últimos vinte anos (1970-1990). jul./93.

- n.24 CRUZ, Paulo Roberto Davidoff Chagas. Endividamento externo e transferência de recursos reais ao exterior: os setores público e privado na crise dos anos oitenta. jul./93.
- n.25 DEQUECH FILHO, David. Salários e absorção de mão-de-obra no Brasil: um exame a partir das regiões metropolitanas. jul./93.
- n.26 LOPREATO, Francisco Luiz Cazeiro. Crise de financiamento dos governos estaduais (1980/1988). ago./93.
- n.27 SANTOS FILHO, Otaviano Canuto dos. Investimento direto externo e reestruturação industrial. ago./93.
- n.28 SANTOS FILHO, Otaviano Canuto dos. Technological change and late industrialization: Lessons from a post keynesian evolutionary approach. set./93
- n. 29. DEDECCA, Cláudio Salvadori e MONTAGNER, Paula. Flexibilidade produtiva e das relações de trabalho. Considerações sobre o caso brasileiro. out./93.
- n. 30 LIMA, Gilberto Tadeu . Taxonomy of Production economies and monetary determination of effective demand: a puzzle in Keynes' economics. out./93
- n. 31 BIASOTO JUNIOR, Geraldo. Tributação: princípios, evolução e tendências recentes. nov./93.
- n. 32 CRUZ, Paulo Roberto Davidoff Chagas. Notas sobre o financiamento de longo prazo na economia brasileira do após-guerra. nov./93.