

UFRRJ

INSTITUTO DE CIÊNCIAS HUMANAS E SOCIAIS

**CURSO DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DESENVOLVIMENTO,
AGRICULTURA E SOCIEDADE – CPDA**

TESE

**A Interiorização do Desenvolvimento no Rio de Janeiro: Economia e
Sociedade na Área Sul do Estado – 1940/1985**

Jorge Luiz Sant’Anna dos Santos

2010



**UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE CIÊNCIAS HUMANAS E SOCIAIS
CURSO DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DESENVOLVIMENTO,
AGRICULTURA E SOCIEDADE – CPDA**

**A INTERIORIZAÇÃO DO DESENVOLVIMENTO NO RIO DE
JANEIRO: ECONOMIA E SOCIEDADE NA ÁREA SUL DO
ESTADO – 1940/1985**

JORGE LUIZ SANT’ANNA DOS SANTOS

Sob a orientação do Professor
Sérgio Pereira Leite

Tese de Doutorado submetida como
requisito parcial para obtenção do grau
de **Doutor em Ciências Sociais** ao
Programa de Pós-Graduação em
Desenvolvimento, Agricultura e
Sociedade.

Rio de Janeiro, RJ
Novembro de 2010

338.98153
S 237i
T

Santos, Jorge Luiz Sant'Anna dos

A interiorização do desenvolvimento no Rio de Janeiro:
economia e sociedade na área Sul do Estado – 1940/1985
/ Jorge Luiz Sant'Anna dos Santos. -- 2010.
177 f.

Orientador: Prof. Dr. Sérgio Pereira Leite.

Tese (Doutorado em Ciências Sociais) – Universidade
Federal Rural do Rio de Janeiro, Instituto de Ciências
Humanas e Sociais, 2010.

Bibliografia: 177 f.

1. Desenvolvimento econômico – Rio de Janeiro -
Teses. 2. Desenvolvimento econômico - Aspectos sociais -
Teses. 3. Industrialização – Rio de Janeiro - Teses. I. Leite,
Sérgio Pereira (orientador). II. Universidade Federal Rural
do Rio de Janeiro. Instituto de Ciências Humanas e
Sociais. III. Título.

**UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE CIÊNCIAS HUMANAS E SOCIAIS
CURSO DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DESENVOLVIMENTO
AGRICULTURA E SOCIEDADE**

JORGE LUIZ SANT'ANNA DOS SANTOS

Tese de Doutorado submetida como requisito parcial para obtenção do grau de Doutor em Ciências Sociais ao Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade da Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro,

DISSERTAÇÃO (TESE) APROVADA EM 27/08/2010

**Sergio Pereira Leite. Dr. CPDA/UFRRJ
(Orientador)**

Renato Sérgio Jamil Maluf. Dr. CPDA/UFRRJ

Afrânio Raul Garcia Junior. Dr. EHESS/Paris

Jorge Luiz Alves Natal. Dr. IPPUR/UFRRJ

Jeroen Johannes Klink. Dr. UFABC

À
memória de minha mãe,
Alair Sant'Anna dos Santos.

Valença sempre me evoca os acordes de um violão “clássico”. Rosinha saiu desse lugar no início da década de 1960 para tocar música popular pelos palcos do Brasil. Agregou o nome da terra natal ao seu próprio e virou Rosinha de Valença. Em Volta Redonda– inspirado por Caetano Veloso-, digo que Professora Marlene Fernandes é a mais completa tradução dessa cidade. Coisas do interior do Rio de Janeiro.

AGRADECIMENTOS

Muita gente colaborou com o autor para a elaboração desta tese. Nesses momentos, corre-se sempre o risco de omissões imperdoáveis. Mas irei tentar registrar algumas colaborações que julgo imprescindíveis. Primeiro, meu orientador, Prof. Sérgio Pereira Leite, pela tolerância e por ter me chamado a atenção, durante a feitura do projeto de tese, para uma interpretação que se pode chamar de “paulista” da industrialização brasileira, coisa que até então eu não havia percebido. Isto me ajudou bastante na feitura do primeiro capítulo. Aos professores Jorge Natal (do IPPUR/UFRJ), Renato Maluf e Ana Célia Castro (CPDA/UFRRJ), agradeço pelas sugestões durante o exame de qualificação. A estes dois últimos, agradeço duplamente pelas críticas e recomendações por ocasião da solicitação que fiz ao Colegiado do CPDA para reingresso no doutorado. Prof. Jeroen Klink, agradeço por ter aceitado o convite para participar da banca examinadora, deslocando-se de São Paulo.

Prof. Marcos Afonso de Almeida, ex-Diretor da Faculdade de Ciências Econômicas da Fundação Dom André Arcoverde, ajudou-me a localizar informantes que conheciam o processo produtivo nas indústrias têxteis de Valença, assim como Maria Aparecida Belotte não mediu esforços para que eu conseguisse, depois de três meses de tentativas, entrevistar Júlio Vitor Pentagna Guimarães, proprietário das indústrias Santa Rosa. Felipe Camelo, Secretário Municipal de Desenvolvimento Econômico e Planejamento de Valença, na gestão 2001-2004, onde atuei na assessoria técnica, agradeço por ter sido liberado um dia na semana para cursar as disciplinas, durante o ano de 2003, quando ingressei no CPDA. Marlene Fernandes e Lincoln Botelho da Cunha, este último Secretário Municipal de Planejamento em Volta Redonda, entre 1995 e 2004, foram peças fundamentais no levantamento das informações e para a obtenção de entrevistas na Cidade do Aço. Carlos Silva, técnico da seção do IBGE de Volta Redonda, teve extrema consideração para com o meu trabalho, emprestando-me materiais de arquivo e fornecendo-me uma série de dados.

Na etapa final da redação, já trabalhando na Embrapa Pecuária Sul e residindo em Bagé, no Rio Grande do Sul, recebi apoio e incentivo de muitos colegas que me ajudaram a ter ânimo para concluir a tarefa: Sérgio Silveira Gonzaga, Estefania Damboriarena, Viviane de Bem e Canto, Naylor Bastiani Peres, Eliara Freire Quincozes, Adelaide Barcellos, Graciela Olivella, Marco Antonio Karam, Ricardo Cohen, Ana Cristina Mazocatto, Gustavo Silva, Renata Suñé, Daniel Montardo, Joal Brazzale Leal e Roberto Silveira Collares. Escrever tese de doutorado trabalhando oito horas por dia (e fiz isso durante todo o período em que estive vinculado ao CPDA), não é algo fácil, é uma empreitada. Giuliani Facco, estagiária na Embrapa, foi parceira na formatação, mantendo sempre consigo cópias dos arquivos à medida que eu ia avançando na preparação dos capítulos, das tabelas e nas correções sugeridas pelo orientador.

Diva Faria, secretária do meu orientador no CPDA, funcionou como um anjo da guarda todo o tempo. Prof.^a Marlene Iusten Novak, coordenadora do Curso de Direito do Centro Universitário de Barra Mansa, onde atuei como docente por muitos anos, foi grande incentivadora e sempre insistiu que concluir a tese tinha que ser uma prioridade na minha carreira.

RESUMO

SANTOS, Jorge Luiz Sant'Anna dos. **A interiorização do desenvolvimento no Rio de Janeiro: economia e sociedade na área sul do estado – 1940/1985.** 177p. Tese (Doutorado em Ciências Sociais). Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade, Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro, 2010.

A tese investiga, numa perspectiva histórica, os conflitos presentes no processo de industrialização e urbanização da área compreendida pelos municípios de Volta Redonda, Barra Mansa e Valença, no Médio Paraíba fluminense – área remanescente da monocultura do café -, procurando resgatar aspectos importantes da interiorização do desenvolvimento na região que abrange atualmente o estado do Rio de Janeiro. Foi estabelecido como recorte temporal o período entre 1940 e 1985, cobrindo a maior parte de uma trajetória na qual o país, sob a égide do Estado desenvolvimentista, apresentou expressivo e rápido crescimento da sua economia, até os anos em que começa a enfrentar uma grave crise, no início da década de 1980, que reverteu o dinamismo verificado nas quatro décadas anteriores. O objetivo da pesquisa foi, ao realizar uma análise aprofundada dos embates entre as diferentes forças que moldaram o desenvolvimento no Médio Paraíba, indicar processos que pudessem possibilitar uma melhor compreensão do desenvolvimento econômico na região do Rio de Janeiro, marcado por um perfil muito peculiar na federação, especialmente quando se trata da concentração demográfica e de atividades na sua região metropolitana, o que significa um desnível com relação às suas áreas interiorizadas. Entre os processos estudados, a implantação de unidades industriais do segmento metalúrgico, ao final da década de 1930, tornando a microrregião objeto da tese, nos vinte anos seguintes, uma importante tributária para o conjunto da produção de bens intermediários no Brasil. Ao final da década de 1950, com o avanço da industrialização pesada no país, as distinções internas na microrregião tornam-se mais nítidas. De um lado, cidades cujo vetor de crescimento são as indústrias do tipo dinâmicas (como é o caso da siderurgia/metalurgia). De outro, um crescimento menos acelerado, incentivado pelas indústrias do tipo tradicional (basicamente as indústrias têxtil e de alimentos), instaladas antes de 1930, revelando economias locais nas quais o setor agropecuário ainda desempenha um papel importante na manutenção do emprego e da renda, situação verificada no município de Valença, que ingressou na década de 1960 mantendo um contingente majoritário de população rural na sua população total. Tanto a retração dos investimentos públicos e privados no início da década de 1960 – combinada a uma grave crise política experimentada pelo país – quanto a retomada do crescimento da economia brasileira no período 1968-1973 manifestaram-se de maneira intensa no Médio Paraíba fluminense, afetando, em maior ou menor grau, a interiorização do desenvolvimento. Na década de 1970, os pesados recursos do governo federal aplicados no Rio de Janeiro intensificaram a concentração econômica e demográfica na área metropolitana. Nesse sentido, foi possível verificar o papel decisivo que os investimentos do setor público estatal desempenharam historicamente na conformação do desenvolvimento regional, tornando a conhecida recessão na economia brasileira durante a década de 1980 mais contundente no estado do Rio de Janeiro.

Palavras-chave: desenvolvimento, interiorização, industrialização

ABSTRACT

SANTOS, Jorge Luiz Sant'Anna. **The internalization of development in Rio de Janeiro: economy and society in the south area of the state -1940/1985.** 177p. Thesis (Doctorate in Social Sciences). Graduate Program in Development, Agriculture and Society, Federal Rural University of Rio de Janeiro. Rio de Janeiro, 2010.

The present thesis investigates, in a historical perspective, the conflicts within the process of industrialization and urbanization of the area covered by the following cities of Volta Redonda, Barra Mansa e Valença, all in the micro-region of Médio Paraíba, aiming to rescue important aspects of the internalization of development of the area that currently covers the state of Rio de Janeiro. The period between the years 1940 and 1985 was taken into account for temporal purposes, embracing most part of a trajectory in which the country, under the aegis of the developmental state, showed significant and rapid growth of its economy until the time it started facing a serious crisis, at the beginning of the 1980s, which reversed the momentum seen in the previous four decades. By conducting a thorough analysis of the clashes between the various forces that shaped the development in Médio Paraíba, the research aimed to indicate processes that could enable a better understanding of economic development in the region of Rio de Janeiro, marked by a very peculiar profile in the federation, especially when it comes to the demographic and activity concentration in its metropolitan area, which means a gap in relation to its interiorized areas. Among the cases studied, the establishment of industrial units of metallurgical segment, in the late 1930s, made the micro-region, which is the object of the present thesis, an important tributary source to the set of intermediate goods production in Brazil for the next twenty years. At the end of the 1950s, with the advancement of heavy industrialization in the country, the internal distinctions in the micro-region became more clear. On one hand, there were cities whose growth vector were the industries of the dynamic kind (such as metallurgy/siderurgy). On the other hand, a slower growth, encouraged by the traditional type of industries (mainly textile and food industries), installed before 1930, revealed the local economies in which the agricultural sector still played an important role in maintaining employment and income. The latter was the situation that the city of Valença was experiencing. In the 1960s, this city maintained a major contingent of the rural population in the total population. Both the retraction of public and private investments in the early 1960s - combined with a serious political crisis experienced by the country - and the resumption of growth of the Brazilian economy in the period of the years 1968-1973, which was expressed intensely in Médio Paraíba, affected the internalization of the development to a greater or lesser degree. In the 1970s, the heavy federal funding applied in Rio de Janeiro intensified the economic and demographic concentration in the metropolitan area. Thus, it was possible to verify the crucial role that the state public sector investments have historically played in shaping regional development, making the known recession in the economy during the 1980s most striking in the state of Rio de Janeiro.

Keywords: development,interior,industrialization

Lista de Tabelas

Tabela 1.1 - Valor da produção por ramos da indústria % 1920	14
Tabela 1.2 - Crescimento das indústrias têxteis de algodão no Brasil 1905-1921	20
Tabela 1.3 - Concentração da produção industrial – principais regiões (a)	36
Tabela 1.4 - Salário médio na indústria de transformação (réis por dia) 1919	45
Tabela 2.1 - Unidades têxteis de Valença - número de operários e produção anual	50
Tabela 2.2 - Valor da transformação industrial do Vale do Paraíba do Sul – principais municípios – 1940 (%)	57
Tabela 2.3 - Produção de manteiga e queijo no município de Valença	65
Tabela 2.4 - Número de estabelecimentos, cafeeiros em produção e cafeeiros novos, segundo alguns municípios do estado do Rio de Janeiro – Censo Agrícola de 1940	67
Tabela 2.5 - Evolução da estrutura industrial Fluminense por gênero de indústria: 1949-1970	87
Tabela 2.6 - Participação relativa do Rio de Janeiro no vti brasileiro por gênero de indústria: 1949-1970	88
Tabela 2.7 - Volume da produção e número de empregados na indústria da construção naval brasileira entre 1960 e 1998	93
Tabela 2.8 - Número de estabelecimentos e pessoal ocupado em atividades agropecuárias nos municípios de Barra Mansa, Valença e Volta Redonda – 1959	103
Tabela 2.9 - Estabelecimentos e área segundo a atividade predominante nos municípios de Barra Mansa, Valença e Volta Redonda – 1959	104
Tabela 2.10 - Estabelecimentos e área segundo a condição do responsável – município de Valença – 1959	106
Tabela 2.11 - Grupos de área total dos estabelecimentos município de Valença – 1959	106
Tabela 2.12 - População residente de Barra Mansa, Valença e Volta Redonda – 1940 – 2000	107
Tabela 2.13 - Número de estabelecimentos industriais por classe e gênero de indústria nos municípios de Barra Mansa, Valença e Volta Redonda – ano de 1959	108
Tabela 2.14 - Valor da produção e valor da transformação industrial nos municípios de Barra Mansa, Valença e Volta Redonda 1959 – cr\$ 1.000	113
Tabela 2.15 - Média mensal dos operários ocupados, salários e vencimentos pagos nos municípios de Barra Mansa, Valença e Volta Redonda - 1959 - cr\$ 1.000	113

Tabela 2.16 - Receita arrecadada em Barra Mansa, Valença e Volta Redonda –1950 /1956 (Cr\$ 1.000)	123
Tabela 3.1 - Brasil - Taxas anuais de inflação	128
Tabela 3.2 - Companhia siderúrgica nacional – Planos de expansão da usina (1941-1968)	136
Tabela 3.3 - Evolução das favelas e da população - 1966-1985	145
Tabela 3.4 - Valor da transformação industrial, número de estabelecimentos e pessoal ocupado na indústria nos estados da região sudeste e nas demais grandes regiões	149
Tabela 3.5 - Participação no valor da transformação industrial no estado do Rio de Janeiro por setor e por município com participação superior a 1% - 1975-1985	153
Tabela 3.6 - Participação percentual de municípios selecionados na formação do valor da transformação industrial do Estado do Rio de Janeiro – comparação anos 1959-1985	156
Tabela 3.7 - Estado do Rio de Janeiro – taxa de crescimento Industrial por região - 1950-1975	157
Tabela 3.8 - Estado do Rio de Janeiro – participação percentual das Regiões no produto industrial estadual	158

Lista de Figuras

Figura 1: Mapa da Microrregião do Médio Paraíba –Vale do Paraíba Fluminense	9
Figura 2: Médio Paraíba na Megalópole Sudeste brasileira	9

Lista de Quadros

Quadro 2.1: Quadro adaptado de tabela elaborada por Piquet (1985)	81
Quadro 2.2: Evolução da participação das categorias de indústrias na estrutura Industrial do Estado do Rio de Janeiro – 1949-1970	90
Quadro 2.3: Melhoramentos urbanos na cidade de Valença até 1952	122

LISTA DE ABREVIACÕES E SÍMBOLOS

ABCP	Associação Brasileira de Cimento Portland
ABNT	Associação Brasileira de Normas Técnicas
ACIAP	Associação Comercial, Industrial e Agropastoril de Volta Redonda
AF	Alto Forno
ANMVP	Associação Nacional de Máquinas, Veículos e Peças
BIB	Batalhão de Infantaria Blindada
BNDE	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico
BNH	Banco Nacional da Habitação
CACEX	Carteira de Comércio Exterior
CECISA	Imobiliária Santa Cecília
CEDAE	Companhia Estadual de Água e Esgoto
CEIMA	Comissão Executiva da Indústria de Material Automobilístico
CEPAL	Comissão Econômica para a América Latina
CESBRA	Companhia Estanífera do Brasil
CIDE	Centro de Informações e Dados do Estado do Rio de Janeiro
COHAB–VR	Companhia de Habitação de Volta Redonda
COSIPA	Companhia Siderúrgica Paulista
CSN	Companhia Siderúrgica Nacional
CTNP	Companhia de Terras Norte do Paraná
DF	Distrito Federal
DIP	Departamento de Imprensa e Propaganda
DNER	Departamento Nacional de Estradas de Rodagem
EMATER	Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural
FAERJ	Federação da Agricultura do Estado do Rio de Janeiro
FBCF	Formação Bruta de Capital Fixo
FEM	Fábrica de Estruturas Metálicas
FERP	Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da Fundação Educacional Rosemar
Pimentel	
FGTS	Fundo de Garantia por Tempo de Serviço
FLACSO	Faculdade Latino-Americana de Ciências Sociais
FMI	Fundo Monetário Internacional
FNM	Fábrica Nacional de Motores
GB	Estado da Guanabara
GCIS	Grupo Consultivo da Indústria Siderúrgica
GEIA	Grupo Executivo da Indústria Automobilística.
IAPI	Instituto de Aposentadorias e Pensões dos Industriários
IBAM	Instituto Brasileiro de Administração Municipal
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
ICI	Companhia Imperial de Indústrias Químicas
INT	Instituto Nacional de Tecnologia
IPEA	Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada
IPPU	Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano
IPPUC	Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano de Curitiba
IPPU-VR	Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano de Volta Redonda
IPT	Instituto de Pesquisas Tecnológicas de São Paulo
JK	Juscelino Kubitschek
MIT	Massachusetts Institute of Technology
PAEG	Plano de Ação Econômica do Governo

PIB	Produto Interno Bruto
PMVR	Prefeitura Municipal de Volta Redonda
PND	Plano Nacional de Desenvolvimento
PSD	Partido Social Democrático
REDUC	Refinaria de Duque de Caxias
SAAEs	Sistemas Autônomos de Água e Esgoto
SABESP	Companhia de Saneamento do Estado de São Paulo
SBM	Siderúrgica Barra Mansa
SEBRAE-RJ	Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado do Rio de Janeiro
SERPHAU	Serviço Federal de Habitação e Urbanismo
SFH	Sistema Financeiro da Habitação
SUMOC	Superintendência da Moeda e do Crédito
SUMOC	Superintendência da Moeda e do Crédito
TPB	Toneladas por Porte Bruto
UDN	União Democrática Nacional
USIMINAS	Companhia Siderúrgica de Minas Gerais
VTI	Valor da Transformação Industrial

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	1
Metodologia e Fontes da Pesquisa	4
CAPÍTULO I	
OS CONDICIONANTES HISTÓRICOS DA INDUSTRIALIZAÇÃO NO ESTADO DO RIO DE JANEIRO	10
1.1 Visões Diferenciadas sobre a Trajetória e o Papel das Economias Carioca e Fluminense no Desenvolvimento do País	10
1.2 Retomando o Problema da Formação do Mercado de Trabalho	26
1.3 O Comportamento do Rio de Janeiro diante da Concentração Industrial em São Paulo	34
CAPÍTULO II	
INDUSTRIALIZAÇÃO E URBANIZAÇÃO NO VALE DO PARAÍBA FLUMINENSE - 1940-1960	
2.1 A Industrialização Pré-CSN no Vale do Paraíba Fluminense	49
2.1.1 A crise da cafeicultura e o início da industrialização em Valença	49
2.1.2 Perfil dos empreendedores: contrariando a tese clássica da relação entre café e industrialização	51
2.1.3 O estágio da industrialização pré-CSN no início da década de 1940	56
2.1.4 O devido lugar da agropecuária e da agroindústria: contrariando a tese da “decadência”	63
2.2 Incremento do Desenvolvimento Urbano-Industrial na Segunda Metade da Década de 1950: Os “Anos Dourados” para Quem Vivia em Volta Redonda	69
2.3 Os Encadeamentos Produtivos Gerados pela Atividade da CSN por volta de 1960: Efeitos sobre a Estrutura Industrial do Estado do Rio de Janeiro e do Vale do Paraíba	84
2.4 Aceleração das Distinções Internas na Microrregião	103
2.5 A formação da Infraestrutura Urbana nos Municípios Estudados	115
CAPÍTULO III	
TENSÕES DECORRENTES DO DESENVOLVIMENTO: O VALE DO PARAÍBA FLUMINENSE SE FIRMA COMO A ÁREA MAIS INDUSTRIALIZADA DO INTERIOR DO RIO DE JANEIRO - 1960-1980	127
3.1 Inflexões na Gestão da Siderúrgica e Repercussões sobre a Gestão da Cidade do Aço	127
3.2 A Década de 1970 e os Impactos do II PND sobre o Desenvolvimento do Vale do Paraíba	147
3.3 Algumas Dimensões da Crise da Década de 1980 no Vale do Paraíba Fluminense	155
CONSIDERAÇÕES FINAIS	164
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	170

INTRODUÇÃO

O ponto de partida desta pesquisa foi a assimetria que marcou o processo de desenvolvimento industrial da região que compreende atualmente o estado do Rio de Janeiro. A atual configuração econômica e demográfica desse estado mostra um profundo desnível entre a sua região metropolitana e as demais áreas, revelando uma concentração dos investimentos, do emprego, da população e da arrecadação fiscal em favor dos espaços localizados ao redor da Baía da Guanabara, principalmente na capital. Os dados do IBGE indicam que o auge da concentração demográfica deu-se na década de 1970, embora a capital desde a década de 1950 viesse diminuindo gradualmente a sua participação na população total do estado.

É certo que o fato de a cidade do Rio de Janeiro ter sido durante duzentos anos a capital federal constitui importante fator na explicação desse fenômeno, ainda mais quando se considera sua capacidade de reter parte significativa do excedente gerado no seu entorno desde o século XVIII com a atividade mineradora e, no século XIX, com a atividade cafeeira, situação reforçada pela presença no seu território do porto mais importante do país nesses períodos. Este é um consenso na literatura que trata da problemática do desenvolvimento da região. Além disso, alguns pesquisadores costumam imputar relevância ao seguinte ponto: aquilo que consideramos a região que abrange o atual estado do Rio de Janeiro envolveu durante muito tempo duas formações com lastros econômico e social, muito distintos, cada qual com dinâmica e administração próprias, havendo uma boa dose de arbitrariedade quando do uso no tempo do termo região quando a referência diz respeito ao velho Estado do Rio e à Guanabara como uma mesma unidade analítica.

Longe de diminuir a importância da especificidade da cidade do Rio de Janeiro no contexto do desenvolvimento regional (e do país) a tese tem como objetivo aprofundar o conhecimento a respeito da economia e da sociedade fluminenses a partir de suas porções menos focalizadas, qual seja, o seu interior. Ao fazer isso, busca-se contribuir com a identificação dos processos que condicionaram o desnível já mencionado, ainda pouco conhecidos. Há que se concordar com Natal (2001, p. 424) quando este afirma que a “reiteração no tempo de uma tradição de pensamento que, ao contemplar majoritariamente os espaços, metropolitano ou o do Rio-Cidade, acaba minimizando reflexivamente o próprio estado ao qual eles pertencem”. Esse autor explica a tendência à concentração a partir da própria proeminência econômica, populacional e cultural do espaço metropolitano.

Quanto ao fato de a inclusão da Guanabara e da velha província fluminense numa mesma região suscitar resistências com base no argumento de que sempre foram duas unidades, com trajetórias econômicas, culturais e políticas distintas, a despeito de sua proximidade geográfica, partilha-se aqui do raciocínio de que desde a metade do século XIX, quando da expansão da produção exportadora cafeeira nas terras do Vale do Paraíba, se intensificaram as complementaridades entre o Distrito Federal e o velho Estado do Rio, com ampliação da abrangência de suas relações comerciais e financeiras nas décadas subseqüentes. Parece importante observar que essas ligações e complementaridades se acentuam com o café. No caso da atividade açucareira no norte do estado, embora elas inegavelmente existissem, não possuíam a mesma extensão e complexidade¹. Há historiadores, como é o caso de Ferreira

¹ Campos dos Goytacazes, no norte do estado, sempre se mostrou uma localidade com desenvolvimento mais autônomo, pelo menos até o fim da vigência da República Velha, conforme comprova a enorme dimensão da sua concentração urbana, que refletia a relativa diversidade do seu mercado. Já em 1907 Campos possuía uma população de 141.114 habitantes, a maior do estado, exatamente o dobro da população da antiga capital Niterói, com 70.878 habitantes, de acordo com dados do IBGE.

(1985, p.10), que consideram a indústria nascida na velha província como um desdobramento da industrialização carioca. Este aspecto será tratado no primeiro capítulo.

O ponto de partida mencionado no início conduziu a algumas questões-chave que se mostraram essenciais para que fosse alcançado o objetivo de deslindar as razões do desnível (metrópole/interior) no processo de desenvolvimento do atual estado do Rio de Janeiro. Em primeiro lugar, indicar os percalços enfrentados na região durante a transição da economia agrário-exportadora para uma economia assentada na atividade industrial. Isto exigiu investigar de perto a implantação de unidades industriais, os desafios que representou esse esforço e seus principais impactos econômicos, sociais e espaciais. Em segundo lugar, coube verificar se houve um caminho próprio na industrialização do estado que pudesse diferenciá-la daquelas verificadas em outras regiões do país, especialmente da paulista, e quais os contornos dessa diferenciação.

Optou-se por recortar o objeto da pesquisa no Vale do Paraíba, área sul do estado, porque a mais industrializada do interior, o que pressupõe tensões e impactos contundentes. Foram focalizados dois importantes subespaços nessa área: o complexo Volta Redonda-Barra Mansa – área conurbada e maior concentração urbana contínua do interior, com 408 mil habitantes, de acordo com o último Censo Demográfico do IBGE – e o município de Valença (muito pouco estudado), com 66 mil habitantes, que representa um caso muito peculiar de esforço de um grupo local, ainda no início do século XX, em plena crise da cafeicultura, ao implantar um conjunto de indústrias têxteis – sendo que duas delas produziam marcas nacionais no período a ser focado-, sustentando, em parte, por cerca de oitenta anos, o crescimento da cidade.

Um dos esforços pioneiros para industrializar o Vale do Paraíba fluminense, a trajetória do parque têxtil de Valença, vista simultaneamente com a criação de outras atividades que compõem o seu setor agropecuário – num percurso que mostra a substituição progressiva da produção cafeeira – aponta para os dilemas decorrentes do processo de desenvolvimento regional. Nesse sentido, a intenção foi colocar em xeque a propagada noção de “decadência” das antigas áreas cafeeiras do Estado do Rio de Janeiro e o discurso reiterado de que esses espaços foram deixados à margem do crescimento econômico que ocorria no país durante a segunda metade do século XX, abrindo caminho para que tais concepções possam ser relativizadas.

O complexo urbano Volta Redonda-Barra Mansa se origina com o processo de substituição de importações e passou a ser, a partir de 1951, com a inauguração da Rodovia Presidente Dutra, um importante eixo de desenvolvimento, quando é reforçada a sua atratividade, em razão da área estar localizada a meio caminho entre as cidades do Rio de Janeiro e São Paulo. Essa atratividade já existia para Barra Mansa como centro urbano, pela sua localização no antigo entroncamento da Estrada Ferro Central do Brasil com a Rede Mineira de Viação. A partir de 1942, com o início da construção da Usina Presidente Vargas, no seu oitavo distrito, houve um incremento considerável do afluxo de atividades e pessoas no seu território, tão intenso que provocou a criação de um município novo em 1954, com o desmembramento e autonomia do que viria a ser a cidade de Volta Redonda. O crescimento demográfico acelerado desses dois municípios a partir da década de 1950 traduz com bastante propriedade as transformações pelas quais esse espaço está passando: Barra Mansa quase que dobra a sua população entre 1950 e 1960 (de 34.916 para 63.814 habitantes). Nesse último ano, Volta Redonda - que fora um antigo povoado com características rurais - praticamente intocado desde o final do século XIX, já era o município mais populoso do Médio Paraíba, com 88.740 habitantes.

Esse complexo urbano-industrial na área sul do estado do Rio de Janeiro, à medida que se expande nas três décadas seguintes, passa a exercer enorme influência sobre os municípios da microrregião da Baía da Ilha Grande (especialmente Angra dos Reis), com

ligação regular por rodovia com o Vale do Paraíba desde a década de 1940, enquanto a ligação com a cidade do Rio de Janeiro só seria viabilizada com a abertura da Rodovia Rio - Santos, nos anos 1970. Igualmente passou a exercer influência sobre os municípios paulistas mais próximos do limite com o estado do Rio de Janeiro, como Queluz, Areias, Arapeí e Bananal.

Optou-se igualmente por concentrar a investigação entre 1940 e 1985, abarcando parte do período que precedeu a industrialização pesada no país e toda essa etapa, até a fase de esgotamento do desenvolvimentismo, com a grande crise urbano-industrial que o país experimentou durante a década de 1980. Esse marco temporal permitiu que fosse melhor detectado aquilo que corresponde às condições gerais do desenvolvimento capitalista no país e aquilo que é peculiar ao desenvolvimento industrial no Vale do Paraíba fluminense. Nessas quatro décadas e meia, época de forte aceleração do desenvolvimento econômico na microrregião, tornou-se instigante captar a natureza das transformações pelas quais passaram as cidades e as sociedades locais.

Por outro lado, a investigação não permitiu que se prescindisse na análise de momentos históricos anteriores, principalmente daquele em que a economia da região se via às voltas com a crise da sua cafeicultura, já que este é um ponto importante que se insere em um debate acadêmico sobre a perda da liderança da produção da região do Rio de Janeiro como principal tributária do desenvolvimento industrial do país, que se dá durante as décadas de 1910 e 1920. Isto porque alguns condicionantes da configuração atual do desenvolvimento no estado vão estar situados no período pré-1930. Quando se estiver falando de interiorização do desenvolvimento nesta tese, a perspectiva é a de desenvolvimento econômico desencadeado/ocorrido fora dos limites geográficos da área metropolitana do atual estado do Rio de Janeiro.

Investigar o caminho que tomou o desenvolvimento industrial nesses microcosmos, deslindando suas histórias próprias e os embates entre as diferentes forças que moldaram suas trajetórias pode assegurar uma maior compreensão dos problemas enfrentados com o aprofundamento da industrialização no estado do Rio de Janeiro, ao mesmo tempo em que são verificadas num plano mais detalhado as formas de reconversão do setor agropecuário. Portanto, torna-se relevante investigar a composição desses subespaços quando se inicia a etapa da industrialização pesada.

Teria a gradativa perda de participação da agropecuária no conjunto da economia regional determinado essa concentração demográfica e de atividades no entorno metropolitano? A julgar pelos dados dos Censos Demográficos do IBGE entre 1940 e 1980, parece que não. Nessas quatro décadas, a microrregião do Médio Paraíba cresceu a uma taxa de 276%, muito superior a média estadual (213%) e um pouco abaixo do percentual da microrregião metropolitana (293%), embora o conjunto das áreas extra metropolitanas tenha reduzido o seu percentual no conjunto da população total do estado de 38,22% para 22,31% no mesmo período, enquanto as áreas metropolitanas aumentaram o seu percentual de 61,72% para 77,69%, com redução do percentual da capital de 48,84% para 45,08%. Mas a diminuição do ritmo da concentração demográfica verificada a partir da década de 1970, confirmada nos Censos posteriores, não é acompanhada de uma reação da participação do setor agropecuário na composição setorial do PIB regional, que se mantém decrescente (de 1,19%, em 1985, a participação da agropecuária reduz-se a 0,84%, em 1997, de acordo com os dados das Contas Regionais do IBGE). Ademais, o estudo realizado por SILVA (2004, p. 44) indicou que a atividade primária fluminense manteve certo vigor até meados dos anos 1950, acompanhando relativamente de perto os níveis de expansão do PIB agrícola nacional. Segundo esse autor, enquanto a taxa média de expansão do PIB agrícola do Rio de Janeiro entre 1939 e 1956 foi de 3,8%, a taxa para o PIB agrícola do país no mesmo período foi de 4,8%, sendo 5,4% em São Paulo.

É preciso chamar a atenção para o fato de que, em 1940, a concentração demográfica já era bastante acentuada, se agregarmos à população da Capital Federal a população dos municípios no seu entorno imediato. Entre 1956 e 1980, a taxa de expansão do PIB agrícola no Rio de Janeiro cai para 1,0%, embora a taxa do PIB agrícola nacional também tenha sido reduzida (apesar de representar uma perda menos significativa) para 4,0% e a paulista para 1,3% ao ano. De qualquer modo, essas reduções precisam ser encaradas sempre como perdas relativas, acompanhando o espírito do trabalho do autor mencionado. No que concerne a essa relativização, ele mostra como, entre 1960 e 1980, o Rio de Janeiro amplia o crescimento em hectares da sua área de pastagens na pecuária (60,8%), a sua horti-floricultura (118,4%) e a sua avicultura (283,6%).

Metodologia e Fontes da Pesquisa

O tratamento da problemática e das questões aqui propostas exigiu que se buscasse a reconstituição de trajetórias. Em primeiro lugar, a trajetória de cidades do interior do Rio de Janeiro, de espaços que sofreram no curso do nosso recorte temporal maiores ou menores abalos na sua morfologia sob a ação de um impulso econômico capaz de subverter formas anteriores da produção ali existentes – que os distinguiam -, forjando relações sociais novas no seu interior e impondo-lhes uma nova identidade num contexto espacial mais amplo. Em segundo lugar, a trajetória particular de algumas empresas localizadas nesses lugares, na medida em que representaram vetores importantes dos abalos mencionados, confundindo-se suas trajetórias, via de regra, com aquelas dos próprios lugares que as acolheram. Por último, a trajetória de alguns personagens, pela possibilidade que abriram de tornar mais densos (e mais problemáticos) tanto o percurso seguido pelas cidades quanto o movimento regular das empresas selecionadas para este estudo: expansão das suas atividades, sucessos, incertezas, maus períodos, volta por cima. Com efeito, tratou-se na tese de biografias, cuja própria constituição e singularidades foram, em larga medida, condicionadas por esses lugares e por essas empresas. Nesse aspecto, buscou-se a contribuição de Pierre Bourdieu, para quem a compreensão de qualquer trajetória individual suscita de antemão uma construção prévia dos

estados sucessivos do campo no qual ela se desenrolou e, logo, o conjunto das relações objetivas que uniram o agente considerado – pelo menos um certo número de estados pertinentes – ao conjunto dos outros agentes envolvidos no mesmo campo e confrontados com o mesmo espaço do possível (BOURDIEU, 2005, p. 190).

Desse modo, o uso de biografias como recurso para a realização da pesquisa em ciências sociais requer a reconstrução do que Bourdieu chamou de “superfície social”, que produziu os personagens cujos depoimentos, se quer coligar. Caso contrário, corre-se o risco de se permanecer no senso comum, de encarar a “história de vida” como um todo coerente e orientado, da vida organizada como uma história que transcorre de acordo com uma ordem cronológica (e lógica), quando de fato essa coerência é improvável, daí Bourdieu ter falado da “ilusão biográfica”.

Quando foi dito que a (re)composição de trajetórias foi uma exigência da própria problemática, isto sinaliza que não se trata de uma mera opção metodológica ou a utilização de mais uma técnica de pesquisa que, acrescida de outras disponíveis, pode garantir um trabalho eficiente de levantamento dos dados. Essa exigência está posta no reconhecimento de que as informações de caráter estatístico ou quantitativo são insuficientes para permitir que aflorem os mecanismos e as interações que moldaram um caminho próprio para o desenvolvimento industrial no Estado do Rio de Janeiro. Embora necessários em qualquer análise sobre o tema do desenvolvimento regional, principalmente porque permitem a

comparação no médio e longo prazos dos diferentes aspectos que compõem a temática, revelando tendências e características estruturais dos processos focalizados, os dados quantitativos não possibilitam ir-se muito além disso.

No caso dos estudos sobre a economia e a sociedade no estado do Rio de Janeiro, há uma alta probabilidade, assim procedendo, de reiterar-se noções e análises já muito difundidas (decadência de áreas geográficas e atividades, perda de participação percentual na produção e na renda do país, excessiva dependência dos investimentos públicos), que sem deixar de ser importantes, contribuem muito pouco para desvendar se houve proveitos e acertos, localizar os imponderáveis, as contingências e situar quais as peculiaridades da economia do Rio de Janeiro no confronto da economia do país. Em geral, são estudos que (algumas vezes sem que os autores tenham consciência disso) mantêm como parâmetro o caminho bem-sucedido tomado por outras economias regionais, como se representassem o desenvolvimento capitalista *tout-court* (o desenvolvimento do agro nas áreas mais dinâmicas do Centro-Oeste, a competitividade de áreas especializadas em empresas de alta tecnologia no Sul de Minas Gerais, os arranjos produtivos locais que transformaram nos últimos anos cidades e regiões em eldorados, sem esquecer, evidentemente, das análises assentadas frequentemente no desenvolvimento paulista como medida de comparação, herdeiras diretas do modelo do complexo cafeeiro), que costumam realçar os descaminhos da economia fluminense.

O uso da reconstrução de trajetórias permitiu tomar a história oral como uma metodologia, não apenas como uma técnica de pesquisa, da mesma maneira como a encaram Amado e Ferreira (2005 pp. XV-XVI). Para essas autoras, a história oral, como qualquer metodologia simplesmente estabelece e ordena procedimentos de trabalho, funcionando como mediação entre teoria e prática e é isso que impede que seja encarada como uma simples técnica. Sem desconsiderar que ela deve apenas suscitar, jamais solucionar questões. Nesse caso, os depoimentos e os materiais escritos recolhidos durante a pesquisa conduzem a perguntas, mas não podem oferecer as respostas. As soluções e explicações precisam ser buscadas na teoria. No entanto, vistos como um momento em que o pesquisador pode se deparar com questões não previstas até a sua realização (embora esteja servido de aportes teóricos e de roteiros previamente preparados), os depoimentos assumem um papel importante no processo da pesquisa: ajudam a lapidar o objeto. Autores como Jean Claude Kaufman levam essa perspectiva ainda mais longe, recomendando que o modo de construção do objeto deva ser invertido, começando-se pelo trabalho de campo para, somente em seguida, elaborar-se um modelo teórico, tamanha a valorização que ele atribui aos depoimentos personalizados:

Un tel mode de construction de l'objet est typique des méthodes qualitatives, que sont confrontées à la très grande richesse informative du terrain: la problématisation ne peut être abstraite de ce foisonnement. Ce qui développe une posture de curiosité, d'attente, d'ouverture, voire de passivité, dans les phases préliminaires de l'enquête (...) l'objet se construit peu à peu, par une élaboration théorique que progresse jour après jour, à partir d'hypothèses forgées sur le terrain. Il en résulte une théorie d'un type particulier, frotée au concret, qui n'émerge que lentement des données (KAUFMANN, 2004, p. 22).

Kaufmann propõe que a ruptura com o senso comum seja progressiva, contrariando uma concepção cristalizada na sociologia, herança do modelo clássico, segundo a qual os atores seriam totalmente incapazes de ter consciência, mesmo parcial, da realidade social, devendo a ruptura com o senso comum ser radical para que o saber científico possa ser produzido (hipóteses seguidas de verificação). Segundo ele, os manuais de metodologia estão repletos dessa noção. Nessas definições “extremadas”, a construção do objeto não resiste à verificação dos fatos, pois o saber comum, para ele, está longe de ser um “não saber”,

guardando, ao contrário, “tesouros de conhecimento” quase nada explorados pelos pesquisadores.

Um problema freqüentemente levantado com relação ao uso dos depoimentos como recurso metodológico para a pesquisa é o da sua representatividade. Este é um dilema que ainda ocupa muitos pesquisadores. A incerteza quanto à possibilidade de reunir informações substanciais que possam cobrir certo leque de aspectos e de questões (geralmente contidos num roteiro levado para o campo) faz com que o pesquisador se sinta mais seguro à medida que amplia sua relação de informantes, devendo principalmente preocupar-se em planejar várias entrevistas para uma mesma categoria de ator social, não apenas visando o confronto das informações (de onde se pode supostamente extrair proporcionalidades), como o aumento da probabilidade de que nenhum aspecto deixe de ser captado. Essa preocupação parece conter o que Stéphane Beaud chamou de um “implícito quantitativo” do trabalho com entrevistas ou, no entendimento de J.C. Passeron, um “quantitativo envergonhado” (BEAUD, 1996, p. 231). Para o autor, esse dilema não se justifica quando existe uma conexão na pesquisa entre o trabalho com entrevistas e a observação do contexto de onde são enunciados os diferentes depoimentos, onde a interação/empatia entre entrevistador e entrevistado passa a ser um dado essencial do trabalho de campo.

A trajetória dos lugares contou com um amplo levantamento estatístico, com estudos realizados por historiadores locais (presentes em grande número de municípios do interior do país) e com trabalhos acadêmicos que tinham como recorte a microrregião ou municípios específicos selecionados para a pesquisa. Além disso, um interesse e uma observação, contínuos desde 1994, possibilitados pelo fato do pesquisador ter trabalhado (Volta Redonda, desde 1994; Barra Mansa, entre 1996 e 2008; Valença, entre 2000 e 2008) e ter residido na região (Volta Redonda, desde 2001), permitindo um acúmulo de informações preliminares sobre a economia e a sociedade nessas cidades, que acabou reforçando a escolha do Médio Paraíba como recorte espacial da pesquisa². Procurou-se registrar depoimentos de informantes que governaram Valença e Volta Redonda, cujos mandatos coincidiram com o recorte temporal da pesquisa. Um desses depoimentos é do último prefeito nomeado de Volta Redonda - quando esta ainda era área de segurança nacional, durante os governos militares -, que governou a cidade entre 1982 e 1985. Benevenuto dos Santos Neto, embora adoentado, recebeu o pesquisador com muita delicadeza para uma entrevista em sua casa no bairro nobre do Laranjal (projetado na época da construção da Companhia Siderúrgica Nacional para abrigar os engenheiros, quadros de nível gerencial e o próprio presidente da siderúrgica), numa tarde ensolarada do início de fevereiro de 2007. Exatamente um mês depois de concedida a entrevista, o ex-prefeito iria falecer tendo sido provavelmente esta a última concedida em sua vida.

Para a reconstrução da trajetória das empresas foram igualmente utilizados estudos acadêmicos (mais abundantes quando se trata da siderurgia, com menções explícitas ao caso da Companhia Siderúrgica Nacional; mais rarefeitos no caso dos estudos que abordam a

² É bom que se diga que, em duas situações, esse interesse e observação vão ser vivenciados como pesquisador e técnico de administrações municipais e não apenas como morador ou alguém que trabalha numa cidade do interior do Rio de Janeiro e vivencia o seu cotidiano. No primeiro caso, em Volta Redonda, no ano de 1994, como coordenador de informações do trabalho “Informações para o plano diretor” (Coleção Cadernos de Planejamento, v. 1), publicado pelo Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano de Volta Redonda, órgão da Prefeitura Municipal. Entre 1995 e 1996, na mesma Volta Redonda, como técnico da equipe que elaborava o Plano Diretor de Desenvolvimento Urbano. Em Valença, no ano de 2002, como professor da Faculdade de Ciências Econômicas da Fundação Dom André Arcoverde que colaborou com a feitura do trabalho “Estudo socioeconômico: Valença 1999/2002”, elaborado pela Secretaria Municipal de Planejamento e Desenvolvimento Econômico e publicado pela Prefeitura Municipal de Valença (um volume que reúne várias séries estatísticas sobre a cidade, com pouquíssima análise, ao contrário do estudo realizado em Volta Redonda em 1994, onde se pode avançar muito mais nesse aspecto). No ano de 2003, como técnico dessa mesma secretaria.

indústria têxtil localizada no interior do Rio de Janeiro; sendo muito poucos os que tratam especificamente do parque têxtil de Valença, ainda assim muito baseados nos relatos dos historiadores locais). Foi necessário então realizar uma série de entrevistas com pessoas que ocuparam nas diversas empresas funções gerenciais no período considerado, que estiveram diretamente ligadas às tarefas de “tocar a produção”, com bastante conhecimento acerca dos fluxos, da tecnologia empregada e do controle sobre a mão-de-obra. Em geral, são informantes que ingressaram nas empresas selecionadas durante a década de 1970, a maioria já aposentada, mas foi possível localizar um engenheiro metalúrgico mineiro que chegou a Barra Mansa em 1954 e que chegou a ocupar o cargo de Superintendente de Qualidade da CSN durante os anos 1980. É nesse sentido, portanto, que essas histórias de vida foram tomadas como biografias, implicando a construção de uma carreira profissional nas empresas e uma identidade como morador dessas cidades. O quadro de informantes contou também com lideranças sindicais, para que se tivesse um contraponto com os quadros gerenciais, além de representantes de entidades ligadas a outras atividades, como o comércio no caso de Volta Redonda (por ser o principal pólo de comércio e serviços do Médio Paraíba) e a agropecuária no caso de Valença (por ser um município onde esta atividade possui uma importância ainda considerável para a economia local, como é o caso da produção de leite e dos seus derivados). O quadro de informantes foi fechado com a realização de entrevistas com técnicos que tivessem trabalhado com planejamento, envolvidos diretamente com a elaboração e a execução de planos de desenvolvimento, nas secretarias municipais. Um dos informantes ocupou por dez anos o cargo de secretário municipal dessa pasta na Prefeitura Municipal de Volta Redonda.

No primeiro capítulo foram abordados os condicionantes históricos da industrialização no estado do Rio de Janeiro. Buscou-se recuperar na literatura as diferentes visões acerca da trajetória e o papel da industrialização carioca e fluminense no contexto da industrialização brasileira. Por um lado, o debate que se insere na formulação do “complexo cafeeiro paulista” como a origem da industrialização capitalista no país, utilizada nos livros amplamente conhecidos de Sérgio Silva (1976), Wilson Cano (1977) e João Manuel Cardoso de Melo (1982). Por outro lado, a interlocução estabelecida com esses autores por alguns historiadores que realizaram estudos mais sistemáticos sobre a industrialização na região do Rio de Janeiro (LOBO, 1978; GOMES e FERREIRA, 1985; BEAUCLAIR, 1992), uma boa parte deles se contrapondo à tentativa de Silva, Cano e Melo de generalizar a explicação das origens da industrialização no Brasil a partir do amadurecimento das relações capitalistas no rastro da expansão cafeeira exportadora ocorrida em São Paulo, ao final do século XIX. Segundo esse grupo de historiadores, o modelo do complexo cafeeiro paulista se presta a explicar o caso de São Paulo, sendo temerário estendê-lo para outras economias regionais. O principal argumento de Gomes e Ferreira (1985) é que no caso da região do Rio de Janeiro há surtos industrializantes durante a segunda metade do século XIX e um aprofundamento dessa industrialização, mesmo quando se acentua a crise da atividade cafeeira. Segundo elas, amparadas em outros historiadores que estudaram o movimento de implante industrial na Guanabara e em alguns municípios da velha província fluminense, são outros os fatores que vão servir de lastro para o caso da industrialização carioca e fluminense.

Esses estudos convergem para uma forte imbricação entre os investimentos industriais e o capital comercial sediado na cidade do Rio de Janeiro (aspecto que a pesquisa realizada para essa tese foi investigar no município de Valença e na implantação do seu parque têxtil na década de 1910, se bem que, nesse caso, uma parte considerável dos capitais é oriunda de comerciantes locais). Gomes e Ferreira estão largamente amparadas na hipótese de que a posição *sui generis* da cidade do Rio de Janeiro no contexto do país, como centro administrativo, comercial e financeiro, lhe permitia certo grau de autonomia em relação à economia cafeeira.

O capítulo expõe os elementos que compõem as principais argumentações e contra-argumentações utilizadas pelos autores envolvidos nesse debate, utilizando uma bibliografia que realça algumas particularidades da industrialização na região do Rio de Janeiro. Isto significa que os argumentos são discutidos por dentro, o que permitiu abordar os principais aspectos da problemática da transição no Brasil da acumulação baseada no modelo agroexportador para uma acumulação centrada na atividade industrial, colocando o estado do Rio de Janeiro em primeiro plano e não como um espaço secundário, periférico para a industrialização brasileira.

No segundo capítulo, partiu-se para a análise detalhada da industrialização no Vale do Paraíba, tendo os dois subespaços mencionados como cenário. Foram focalizados os agentes e grupos mais destacados envolvidos diretamente com a produção, os impactos desta sobre as cidades e suas gestões. É feita uma descrição e análise das condições em que se encontrava o Vale do Paraíba fluminense na etapa anterior à implantação da Companhia Siderúrgica Nacional (CSN), no oitavo distrito do município de Barra Mansa, durante o primeiro governo de Getúlio Vargas. Isto porque os estudos sobre a industrialização no estado do Rio de Janeiro (e sobre a CSN, em particular) acabaram por reforçar um raciocínio de que nada havia nessa microrregião até que a usina siderúrgica começasse a ser construída. Essa idéia adquire força quando inserida em um conjunto de estudos que procuraram realçar a “decadência da agricultura” da velha província fluminense, criando uma imagem nacional das cidades do Vale do Paraíba fluminense que não corresponde aos processos econômicos e sociais concretos experimentados pelas mesmas.

Além disso, recuperou-se através de depoimentos de informantes locais, dimensões da vida urbana e da relação das empresas com as cidades onde estavam localizadas: a formação da infraestrutura urbana; o déficit de moradias decorrente da pressão demográfica; o conflito entre um estilo urbano de viver que se impunha (mais acentuado no caso de Volta Redonda e Barra Mansa) e as permanências do mundo rural que buscava reconverter-se, afinal tratavam-se de uma cidade que estava nascendo e de outras duas, mais antigas, sendo transformadas.

No mesmo capítulo, procurou-se verificar os efeitos dos encadeamentos produtivos gerados pela atividade da CSN sobre a estrutura industrial do Vale do Paraíba e do estado do Rio de Janeiro. Nossa hipótese é que, pelas características e porte do empreendimento da siderúrgica estatal em Volta Redonda, os efeitos em termos da formação de complexos industriais foram muito moderados, na microrregião e no estado, o que pode ter dificultado ou retardado um desenvolvimento regional menos desequilibrado, com prejuízos para a sua interiorização.

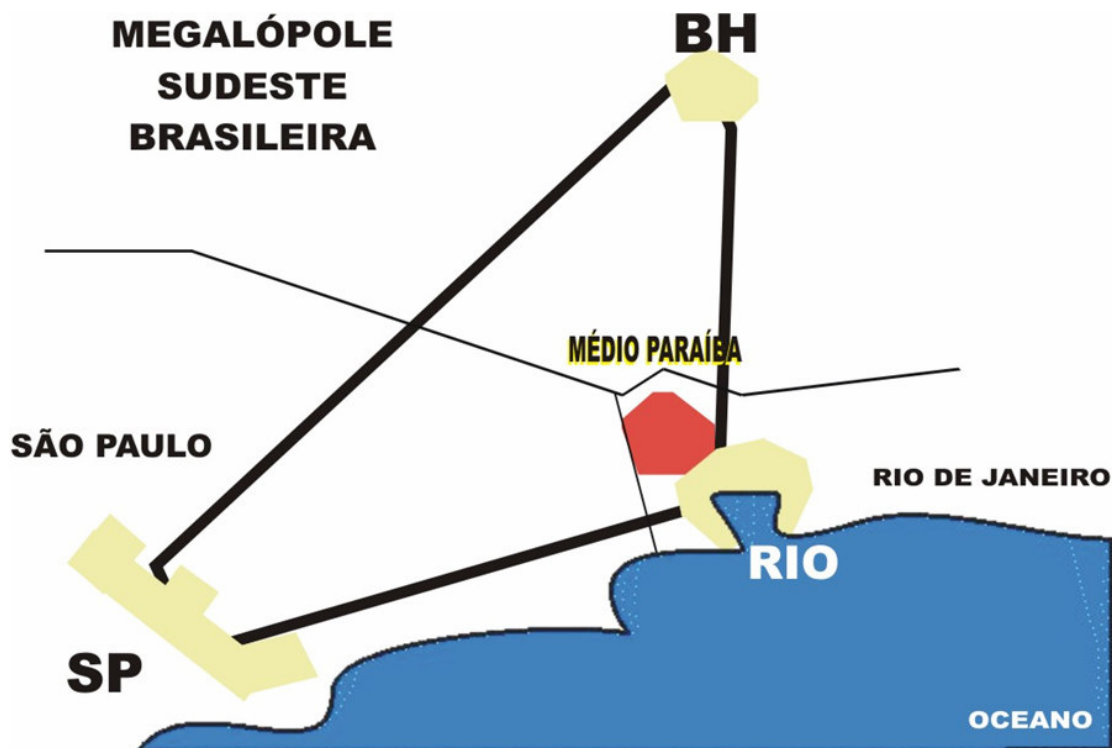
O terceiro capítulo se detém sobre os períodos mais recentes (1960-1985), focalizando as tensões decorrentes do fato de o Vale do Paraíba ter se tornado a área mais industrializada do interior, algo que implica custos econômicos, mas também sociais e políticos. Os efeitos sobre os subespaços focalizados do período recessivo do início da década de 1960, da retomada do crescimento no período 1968/1973 e a forma como os investimentos do II PND interferiram no desenvolvimento do interior do Rio de Janeiro, a ponto de redesenhar o mapa do Valor da Transformação Industrial no estado são analisados com base em levantamento bibliográfico atualizado e informações coletadas nas entrevistas. Por fim, o Vale do Paraíba fluminense é colocado no cenário da grande crise urbano-industrial do início da década de 1980, crise que apesar de nacional, irá provocar efeitos mais prolongados no estado do Rio de Janeiro. As figuras expostas a seguir situam os municípios estudados dentro da microrregião do Médio Paraíba e esta no contexto da região Sudeste, destacando sua proximidade geográfica com os três centros urbanos mais importantes do país: São Paulo, Rio de Janeiro e Belo Horizonte.

Figura 1: Mapa da Microrregião do Médio Paraíba – Vale do Paraíba Fluminense



Fonte: Secretaria Municipal de Planejamento de Volta Redonda

Figura 2: Médio Paraíba na Megalópole Sudeste brasileira



Fonte: Secretaria Municipal de Planejamento de Volta Redonda

CAPÍTULO I - OS CONDICIONANTES HISTÓRICOS DA INDUSTRIALIZAÇÃO NO ESTADO DO RIO DE JANEIRO

A consulta à literatura especializada, mostra que são por demais evidentes os desacordos e os aspectos ainda não explorados acerca da complexa transição no Brasil – principalmente nos dois espaços do país que detiveram a liderança desse processo, o Rio de Janeiro e São Paulo – de um padrão de acumulação baseado no predomínio da atividade agroexportadora para outro, SUS tentado pela atividade industrial. Apenas para se ter um exemplo da vitalidade que envolve essas controvérsias, Bresser Pereira (1996, p. 143) destacou como o problema das origens étnicas e sociais dos empresários industriais paulistas, dividia os estudiosos, durante os anos sessenta e setenta do século XX, entre, por um lado, os que aderiam a uma origem na oligarquia cafeeira e, por outro, os que identificavam essas origens nas famílias de imigrantes de classe média. Em razão disso, a pesquisa aqui empreendida se apóia na perspectiva de que a industrialização no Rio de Janeiro exige na atualidade que sejam mapeadas novas formas de análise, abrindo a possibilidade da diversidade e da comparação, concentrando esforço na investigação das interações que conformaram a região que atualmente compreende o estado do Rio de Janeiro, pela sua importância na economia nacional, apesar dos inumeráveis desafios que enfrenta, visando identificar particularidades que implicaram um percurso próprio, todavia importante de ser conhecido.

Isto feito parece que os percalços (mas também os proveitos) da industrialização carioca e fluminense podem adquirir uma nova dimensão porque colocados em primeiro plano e não como elementos secundários, menos importantes, o que tem sido a tônica de uma boa parte dos estudos sobre a industrialização brasileira influenciados pela abordagem totalizadora ancorada nas relações café-indústria, emblemática para o caso de São Paulo (FERREIRA, 1985, p. 1). É do caráter das análises totalizadoras negligenciar o contingencial, o imponderável, as combinações imprevistas, perdendo quase sempre a oportunidade de deparar-se com novas óticas. Mas é preciso considerar que esse tipo de abordagem não deixa de ser relevante, principalmente quando o que se deseja é o rastreamento das grandes tendências e das generalizações, postulado de todo pensamento que almeja o reconhecimento de científico, não menos importante na ciência social, embora nesta última a especificidade do seu objeto exija o alcance de outros enfoques, questão primordial para os estudiosos da teoria social clássica (GIDDENS, 1998, pp. 15-18). O procedimento inicial será uma revisão das diferentes interpretações acerca da importância da região do Rio de Janeiro para a industrialização brasileira.

1.1 – Visões Diferenciadas sobre a Trajetória e o Papel das Economias Carioca e Fluminense no Desenvolvimento do País.

Silva (1976) foi um dos autores que buscou estabelecer as origens da industrialização no Brasil, razão pela qual se dispôs a focalizar a região onde se desenvolveu a economia cafeeira, porque ela foi o principal centro da acumulação de capital no Brasil durante a segunda metade do século XIX e as três primeiras décadas do século XX. O autor indica que a escolha das relações entre a economia cafeeira e a indústria nascente se apóia numa problemática “onde a industrialização aparece como a última fase do período de transição

capitalista” (p. 11)³ e que o estudo sobre as origens põe a exigência de uma série de análises regionais, devido às desigualdades econômicas entre as regiões do país, tarefa impossível de ser feita, segundo ele, nos limites do seu trabalho. Na base da sua análise, portanto, está a noção de que a industrialização é o resultado de impulsos capazes de modificar substancialmente as relações sociais de produção que a precederam, estimulando o progresso das forças produtivas na direção de relações sociais de produção novas e adaptadas ao seu escopo. Com efeito, nada automático. Ao contrário, comporta um sistema complexo de contradições sociais. O autor sugere que, para o caso brasileiro, outras regiões possam ser investigadas, mas concentra-se na região de São Paulo e na região do antigo Distrito Federal, nesta última de forma secundária porque o rápido crescimento da produção cafeeira na década de 1870 presenciar um deslocamento geográfico do centro tradicional das plantações (o Vale do Paraíba, inclusive o paulista) que é acompanhado de mudanças em termos das relações de produção:

Ao subir os planaltos de São Paulo, as plantações abandonam o trabalho escravo pelo trabalho assalariado. Com o trabalho assalariado, a produção cafeeira conhece a mecanização (pelo menos uma mecanização parcial, ao nível das operações de beneficiamento do café). Além disso, a possibilidade desse deslocamento é determinada pela construção de uma rede de estradas de ferro bastante importante. Finalmente, o financiamento e a comercialização de uma produção que atinge milhões de sacas implicam o desenvolvimento de um sistema comercial relativamente avançado, formado por casas de exportação e uma rede bancária (SILVA, 1976, p. 44).

Desse modo, Silva situa as origens do capital industrial (e da industrialização) na década de 1880. Suzigan (1986, p. 45), que também possui um estudo sobre as origens e o desenvolvimento da indústria, mesmo revelando adesão à interpretação feita por Silva, reconhece que os dados e a evidência qualitativa apresentados no seu próprio trabalho (inclusive numa dimensão desagregada por ramos da indústria, através de estudos de caso) mostram que houve investimentos substanciais na indústria antes da década de 1880, particularmente em fábricas de tecidos, fábricas de chapéus, fábricas de calçados e algumas indústrias metal-mecânicas. Além disso, propõe que não se menospreze o fato de que o desenvolvimento industrial da cidade e da província do Rio de Janeiro também é tributário “até certo ponto” da acumulação de capital cafeeiro, assim como outros produtos básicos de exportação estimularam desenvolvimento industrial em áreas nordestinas e em Minas Gerais, antes de 1880. Beauclair (1992, pp. 171-74), apoiado em dados fornecidos por duas importantes historiadoras econômicas, Eulália Lahmeyer Lobo e Maria Bárbara Levy, parece confirmar a observação de Suzigan quando está buscando as origens da indústria no Brasil, na capital do Império e na sua periferia imediata, na primeira metade do século XIX (apesar de sua análise avançar até 1860). Segundo este autor, uma verificação das informações fornecidas por diferentes fontes revela um aumento das unidades do setor secundário da economia entre 1850 e 1870. O Censo de 1872, mostra que continuam a predominar a produção de bebidas e alimentos, roupas e armarinhos, madeira, couro e calçados. Do ramo de alimentos e bebidas, destacavam-se os estabelecimentos de torrefação de café, que ascendem

³ O livro de Sérgio Silva é resultado de sua *mémoire* “Le café et l’industrie au Brésil”, apresentada na École Pratique de Hautes Études a uma banca examinadora formada pelos professores Pierre Vilar, Ignacy Sachs e Charles Bettelheim. Não há aqui intenção de retomar esse debate na tese. Essas informações servem apenas para situar um momento da trajetória intelectual do autor que está sendo considerado e o referencial teórico por ele utilizado na análise da industrialização no Brasil. No entanto, o problema das origens por ele reivindicado (que remete à idéia de uma acumulação prévia, como ele mesmo indica) será mais adiante retomado quando se estiver tratando da industrialização do Vale do Paraíba Fluminense.

de 22 em 1860 para 52 em 1868. A produção de chapéus era importante na cidade do Rio de Janeiro antes de 1850 e empregava um contingente significativo de trabalhadores para a época. No entanto, quaisquer desses ramos, apesar de resistirem à concorrência estrangeira, não tinham condições de modificar a base técnica de produção. Muitos dos estabelecimentos não podiam sequer (à luz da compreensão atual do termo) serem chamados de fábricas. Mas é no ramo da fundição de ferro associada à construção naval e à construção e reparo de engenhos a vapor para a produção do açúcar que o autor identifica a atividade mais dinâmica da indústria de transformação (principalmente pelos seus linkages), desde a primeira metade do século, sendo os estabelecimentos (tanto as fundições quanto os estaleiros) capazes de incorporar as modificações tecnológicas ocorridas nos países mais avançados (BEAUCLAIR, 1992, p. 185). Porém, era um setor fortemente protegido, experimentando forte crise com a modificação do sistema alfandegário e com a implantação e o desenvolvimento das estradas de ferro, que restringiu a navegação fluvial e costeira, ambos na década de 1860. A partir daí, o setor de fundição se atrofia, fabricando apenas instrumentos para a agricultura (enxadas, tesouras, pás, etc.), mesmo assim empregando em média 40 operários por estabelecimento, que somavam 17 na capital do Império, em 1873. As fundições só ganhariam novo impulso a partir da década de 1880, quando ascenderam ao número de 34, empregando 1030 trabalhadores. (BEAUCLAIR, 1992, p. 172).

Mas Silva, interessado em assinalar a transição para o capital industrial plenamente maduro no Brasil, requisito essencial para se falar em industrialização, propõe que seja feita uma distinção, no seio da própria indústria, entre artesanato, manufatura e fábrica. Para ele, a manufatura e a fábrica distinguem-se da unidade artesanal pelo número muito mais expressivo de trabalhadores que empregam, de modo que o proprietário não se ocupa mais diretamente da produção. Nem a sua subsistência, tampouco a expansão da empresa dependem diretamente do seu trabalho. Já a fábrica se distinguiria da manufatura pelo volume maior de capital nela empregado, o que supõe outra organização técnica do trabalho, marcada pela mecanização, condição para uma subordinação real do trabalhador ao capital, chave para o funcionamento do sistema capitalista (SILVA, 1976, p. 76).

Nesse sentido, o autor assegura que a principal deficiência do trabalho com os dados sobre o crescimento da indústria até o período em que ele elabora o seu estudo está no nível de agregação das informações. Nesses dados, inseridos na categoria de “indústria”, podem ser encontrados lado a lado artesanato, manufatura e grande indústria. Com efeito, a desagregação das informações é importante para que se possa saber em qual estágio de desenvolvimento se encontra o capitalismo no Brasil no período que se pretende estudar. Munido desse raciocínio e com base nas informações contidas no Censo Industrial do Brasil, de 1907, e no Recenseamento Geral, de 1920, Silva reorganizou os dados relativos ao antigo Distrito Federal e ao Estado de São Paulo. Retirou do conjunto de empresas industriais aquelas que empregavam 100 ou mais operários com o propósito de destacar as manufaturas e as fábricas. Dentro desse grupo, fez a separação daquelas que utilizavam 100 ou mais operários ou que tinham um capital igual ou superior a 1.000 contos, ou seja, as “grandes empresas”. Feito isto, quando estão reunidas aquelas duas unidades da federação, é possível encontrar-se a maioria do valor da produção industrial da época, no que fica evidenciada a importância relativa das grandes empresas. Já em 1907 o conjunto das empresas, com 100 ou mais operários corresponde a mais de 85% do capital investido, em São Paulo, e a cerca de 70%, no antigo Distrito Federal. Quanto ao número de trabalhadores, as grandes empresas empregam 80% do total de operários, em São Paulo, e 57%, no antigo Distrito Federal (SILVA, 1976, p. 77). É preciso dizer que no Estado de São Paulo essas grandes empresas somavam 72 em um conjunto de 326 registradas pelo Censo Industrial (22%) e, no antigo Distrito Federal elas equivalem a 66 estabelecimentos registrados, em um total de 670 (em torno de 10%).

Embora a concentração do capital seja mais do que o dobro daquela verificada no antigo Distrito Federal, cabe chamar a atenção para o fato de que, em termos absolutos, o número de grandes empresas difere muito pouco nas duas unidades consideradas, com leve vantagem para o Estado de São Paulo, revelando que o antigo Distrito Federal já alcançara um estágio mais maduro do desenvolvimento capitalista, aspecto que Silva parece tratar com ambigüidade, porque exacerba essa condição quando se refere ao Estado de São Paulo. Ambigüidade porque, por um lado, a existência de um número significativo de grandes empresas industriais na Guanabara atestava que esta economia atingira um *score* considerável que habilitava as suas interações econômicas a serem identificadas com outras que consumaram a transição para o capitalismo. Por outro, como sua intenção é associar os impulsos dinâmicos com as relações café-indústria, a economia do antigo Distrito Federal (e da antiga província fluminense, por extensão) podia se interpor como um estorvo para sua generalização, em vista da grave crise que as atividades ligadas ao café experimentavam nesse espaço desde a segunda metade da década de 1870. Caberia sugerir que os impulsos dinâmicos para a transição no sentido da industrialização poderiam provir de outras associações que não aquela verificada em São Paulo entre café e indústria, mas Silva não o faz preocupado com sua generalização.

Silva reitera suas expectativas com relação à presença de grandes empresas industriais quando examina os dados relativos ao Recenseamento Geral de 1920 e verifica o seu acelerado crescimento desde 1907, embora as informações do Recenseamento de 1920 não lhe permitam empreender o mesmo nível de desagregação, pois para o Estado de São Paulo não estavam disponíveis os dados relativos ao volume do capital empregado em cada estabelecimento, somente o número de operários, dificultando a comparação com o Censo Industrial de 1907. Mesmo assim, para o antigo Distrito Federal o autor observou que as empresas industriais com cem ou mais operários empregavam 73% do capital e detinham 65% dos operários. No Estado de São Paulo, elas mantinham 65% dos operários. Indicadores relevantes para o autor de que são essas empresas que caracterizam a estrutura industrial brasileira no período estudado no seu trabalho (SILVA, 1976, p. 81). Nesse ponto, ele está particularmente interessado em revisar a tese segundo a qual, durante o período de predomínio da economia cafeeira, o setor industrial está balizado por pequenas manufaturas e empresas artesanais, voltadas para reduzidos mercados locais. Considerando-se a importância relativa do antigo Distrito Federal e do Estado de São Paulo para a produção industrial brasileira, os dados de 1907 e 1920 parecem suficientes, segundo ele, para apontar no sentido contrário, demonstrando a necessidade de aprofundar-se as relações entre café e indústria.

Entretanto, para o autor, a rápida acumulação constatada na grande indústria não resulta da transformação do artesanato e da manufatura, conforme poderia sugerir o desenvolvimento da sua problemática. A análise do período estudado não lhe conduz a uma interpretação das mudanças levadas a efeito nas forças produtivas como capazes de impulsionar a economia do país (em particular, a do Estado de São Paulo) a operar uma transição para um estágio maduro da acumulação industrial. É o que se buscou acompanhar até agora no plano geral da sua análise. Para ele, o Brasil pôde saltar etapas e passar diretamente à grande indústria, graças às possibilidades de importação de maquinário moderno, mas com efeitos muito reduzidos em termos do avanço das forças produtivas, já que no setor de bens de produção o desempenho da grande indústria é muito pouco expressivo (SILVA, 1976, p. 109). Nesse sentido, destaca que o aspecto da estrutura setorial da indústria gerada nesse período é algo que tem sido frequentemente mencionado na literatura que trata da industrialização do país e este parece um ponto importante. Tal aspecto remete diretamente ao modo de inserção do Brasil na economia mundial, que revela as contradições do desenvolvimento do capitalismo em termos mundiais, guiado por uma dada divisão internacional do trabalho, assim como as contradições da reprodução de certo tipo de capital

industrial no Brasil. A tabela apresentada abaixo, com dados do Recenseamento Geral de 1920 mostra a especialização do capital industrial brasileiro nos segmentos dos bens de consumo.

TABELA 1.1
VALOR DA PRODUÇÃO POR RAMOS DA INDÚSTRIA %
1920

Grupo I		Grupo II	
Têxtil	27,0	Minerais não metálicos	2,7
Roupas e calçados	8,2	Metalurgia	3,4
Produtos alimentares	32,9	Mecânica	0,1
Bebidas	4,7	Material de transporte	1,3
Madeira	3,6	Química e farmácia	5,7
Fumo	4,3	Borracha	0,1
Couros e peles	2,5	Papel e papelão	1,3
Mobiliário	1,4		
Edição e diversos	0,8		
Total	85,4	Total	14,6

Fonte: Recenseamento de 1920. Tabela 1.1 organizada por J. M. Martin, *Processus d'industrialisation et développement énergétique au Brésil*, Institut des Hautes Études de l'Amérique Latine apud SILVA, 1976, p. 107.

Observe-se que há algo em torno de 60% do valor da produção industrial concentrados nos ramos, têxtil e de produtos alimentares. Reforçando esse aspecto da estrutura setorial, é preciso dizer que, no ano de 1907, todas as empresas com capital igual ou superior a 1.000 contos estavam no setor de bens de consumo, destacando-se os segmentos de fiação e tecelagem. Em contrapartida, se acentua a importação de bens de produção, oriundos dos países capitalistas centrais, a ponto de atingirem a cifra de 31% do total das importações brasileiras no ano de 1929, demonstrando as nuances da divisão internacional do trabalho (SILVA, 1976, p. 108).

No entendimento do autor, esse aspecto não pode ser visto isoladamente, porque conduz a uma visão parcial que comporta o risco de se compreender as relações entre a indústria nascente, de um lado, e o café e o mercado mundial, de outro, pela vertente da posição subordinada do Brasil no mercado mundial, equívoco que não poucos incorreram. Ao contrário, deve sobressair a compreensão de que o tipo de inserção do Brasil na economia mundial garantiu uma rápida e elevada rentabilidade no setor industrial – que, em linhas gerais, forjou a grande indústria no país -, mas que está atrelada, de maneira contraditória, à rápida acumulação em geral, propiciada por essa inserção comandada pela atividade cafeeira.

É por isso que Silva rejeita a idéia de que os efeitos negativos das condições dadas pela economia mundial sejam encarados como “obstáculos” ao desenvolvimento do capital industrial nos países da periferia. Segundo ele, o que costuma ser identificado como “obstáculo” constitui uma das facetas do próprio desenvolvimento capitalista nesses países. Em tais formações sociais o desenvolvimento do capitalismo apresenta contradições particulares em função da posição (subordinada) que ocupam no cenário da economia internacional. O que pode ser entendido da seguinte maneira: só existem “obstáculos” na medida em que as relações capitalistas estão em franco desenvolvimento, sendo um momento

mesmo da sua expansão. É preciso evitar associá-los a fatores exteriores a esse desenvolvimento. Isto permite assegurar, como faz o autor, que “obstáculos e elementos motores são efeitos contraditórios de uma mesma estrutura, a estrutura própria à formação social em via de desenvolvimento capitalista à época da dominação das relações capitalistas em escala mundial” (SILVA, 1976, pp. 20-21) ⁴.

Seu argumento principal é que há unidade e contradição entre café e indústria, perspectiva que, segundo ele, muitos estudiosos do tema não foram capazes de captar, principalmente porque não encaravam as duas atividades como a unidade de um processo capitalista. Silva crê que seu grande trunfo é o método de interpretação dialético. Daí ter considerado tanto a doutrina tradicional da Comissão Econômica para a América Latina (CEPAL) quanto à ótica da industrialização liderada pela expansão das exportações como interpretações limitadas. No primeiro caso, os autores adeptos dessa doutrina, ao situarem a industrialização brasileira no quadro de uma divisão internacional do trabalho - na qual os países já industrializados impõem aos países da periferia uma especialização na produção de produtos primários para exportação, ao passo que esses últimos são abastecidos pela produção industrial dos primeiros -, vislumbram essa especialização como incapaz de estimular o desenvolvimento industrial na periferia. A ênfase dessa análise recai sobre o fato de que há um padrão de desenvolvimento no qual o núcleo das decisões está situado fora desses países, sendo suas economias “reflexas e dependentes”. A industrialização dos países periféricos só foi possível em decorrência de ajustes levados a efeito para enfrentar os sucessivos desequilíbrios externos causados pelos choques adversos da Primeira Guerra Mundial, da Grande Depressão e da Segunda Guerra Mundial. Nesse cenário, a atividade cafeeira interpõe obstáculos ao desenvolvimento do capital industrial⁵.

Quanto ao segundo tipo de interpretação que mencionamos (do qual Warren Dean é um dos principais formuladores), a análise costuma focalizar a intensa conexão entre os investimentos realizados na indústria com os momentos de franca expansão do setor exportador (principalmente do complexo cafeeiro paulista). Silva afirma que, apesar de se constituírem em visões opostas, essas teses se situam num mesmo terreno. À primeira vista, a interpretação da industrialização impulsionada pela expansão do complexo cafeeiro paulista pode parecer muito próxima daquela elaborada por Silva. Mas ele se apressa a dizer que não adota a perspectiva de que existia uma relação linear positiva entre café e indústria. Este é o seu principal ponto de desacordo com Dean. Isto porque uma afirmativa como aquela que deduz - a partir da subordinação do capital industrial à economia cafeeira - que qualquer movimento nesta última repercute naquele, não autoriza a inferência de que qualquer dificuldade enfrentada pela economia cafeeira implica necessariamente um impacto negativo sobre o crescimento da indústria. Isto também significa fechar os olhos para o aspecto da unidade/contradição que há entre café e indústria, é pensa-las como atividades segmentadas, a despeito de estabelecerem conexões entre si. Para Silva, são atividades constitutivas de um mesmo processo, o desenvolvimento capitalista no Brasil, no quadro do processo de acumulação do capital em termos mundiais.

Há dois fatores apresentados no período estudado que, segundo Silva, tornam evidentes os aspectos contraditórios das relações entre café e indústria, mas que revelam ao

⁴ Silva apóia-se em Charles Bettelheim, crítico da noção de “obstáculo”. SILVA, 1976, p. 19.

⁵ Suzigan, realizando uma resenha dessas diferentes óticas sobre as origens do capital industrial, assegura que, embora Celso Furtado e Maria da Conceição Tavares sejam expoentes do pensamento cepalino, a interpretação desses autores se afasta dessa “versão extrema dos choques adversos da Cepal”, na medida em que se concentram na análise dos impactos da crise do café e da Grande Depressão da década de 1930. Tanto que fazem uma clara distinção entre o desenvolvimento industrial brasileiro pré-1930 e aquele provocado pela industrialização por substituição de importações, impulsionado pela crise do café, pela Grande Depressão e pelas políticas econômicas implementadas para enfrentar a crise dos anos 1930. Cf. SUZIGAN, 1986, pp. 25- 26.

mesmo tempo uma unidade entre essas duas atividades: a formação de um mercado de trabalho livre e a permanente convivência com um desequilíbrio externo nas contas do país. A formação do mercado de trabalho está associada à massiva imigração estrangeira, a partir de 1880, com destino ao Estado de São Paulo. Dois terços dos trabalhadores imigrantes desembarcados neste estado são empregados nas plantações de café, sob um contrato de assalariamento. As rígidas condições de trabalho, envolvendo uma progressiva exploração dessa mão-de-obra e conseqüente insatisfação e levando, em muitos casos, a uma resistência organizada, faz com que haja, ao final do contrato (geralmente de um ano), uma liberação dessa mão-de-obra, que passa a buscar oportunidades em outras plantações e nas cidades. Essa liberação é particularmente acentuada a partir das grandes crises de superprodução no começo do século XX. Isto vai permitir a existência de um estoque de mão-de-obra de baixo custo, favorecendo a acumulação na nascente indústria paulista. Daí, a contradição e unidade entre a economia cafeeira e a indústria.

Alguns autores clássicos trataram da importância da formação de um mercado de trabalho livre para que o capitalismo pudesse consolidar-se como sistema econômico e social. Pierre Vilar (1992, p. 42), seguindo os passos de Marx, considera a expropriação camponesa, ocorrida em países como a Inglaterra desde o século XVI, como um processo que pode ser identificado como um dos componentes da “acumulação primitiva de capital”, na medida em que fez surgir uma massa de camponeses proletarizados dispostos a encarar o trabalho na nascente manufatura têxtil inglesa, nas duras condições em que ele se apresentava naquela etapa (longas jornadas, baixos salários, condições insalubres). Mas mesmo um autor como Max Weber, bastante avesso à dialética, reconheceu que uma das condições sociais para a emergência do capitalismo é a necessidade de que o trabalhador seja livre para dedicar-se a qualquer atividade, em resposta às condições de demanda, uma liberdade que precisa ser formal e legal, a fim de proporcionar aos agentes econômicos o exercício de um cálculo prévio dos custos de produção (COLLINS, 1992, pp. 85-110).

Já Polanyi (2000, pp. 99-108) mostrou como a Speenhamland Law (de 1795), sob o impacto da primeira revolução industrial, “reforçava poderosamente o sistema paternalista da organização do trabalho” nas áreas rurais da Inglaterra – uma espécie de contra movimento à proletarianização e pauperismo das massas trabalhadoras provocados pelo cercamento dos campos –, tendo em vista que a lei preconizava a concessão de abonos complementares aos salários (pagos com recursos provenientes dos impostos), de acordo com uma tabela que dependeria do preço do pão. Segundo este autor, até ser abolido (em 1834), esse mecanismo impediu efetivamente o estabelecimento de um mercado de trabalho livre. Essa observação de Polanyi parece importante porque geralmente costuma-se demarcar a consolidação do capitalismo industrial, em termos globais, a partir da obtenção no processo produtivo de intensa divisão técnica do trabalho e conseqüente introdução de maquinário. Ocorre que esta já era uma condição alcançada pela produção industrial inglesa, desde a década de 1760. Seguindo os passos de Polanyi, é possível perceber que a indústria da Inglaterra passou mais de 70 anos sem que pudesse contar com um mercado de trabalho livre e auto-regulável. E é improvável que não houvesse industrialização capitalista naquele país durante esse período. Mas Polanyi é enfático: “não se pode dizer que o capitalismo industrial, como sistema social, tenha existido antes dessa data”, querendo referir-se à revogação da Speenhamland Law e à introdução do Poor Law Reform Act, do mesmo ano.

O peso maior atribuído à significativa entrada no Brasil de imigrantes de origem européia para a formação do mercado de trabalho - aspecto que aqui não se quer diminuir a importância - como impulso à acumulação industrial, possui como contraponto o processo de abolição da escravidão, que Silva reconhece ter sido progressivo e, por isso mesmo, implicando uma contradição particular. É que, segundo ele, essa abolição progressiva – cujo transcurso segue uma cronologia que obedece à aplicação de medidas legais pelo governo do

Império, culminando com a proibição total da escravidão, em 1888 – não correspondeu a uma introdução também progressiva do trabalho assalariado. Se, por um lado, evitava que o valor contido na escravaria desaparecesse de um dia para o outro, não se pode desconsiderar que a manutenção do uso desse tipo de mão-de-obra retardava a disseminação do trabalho livre no conjunto da economia.

Com efeito, mesmo sem o dizer explicitamente, parece que Silva sugere que este é um problema circunscrito ao antigo Distrito Federal, ao Vale do Paraíba (fluminense e paulista) e a Minas Gerais, já que sua análise está concentrada nas relações café-indústria. Essas regiões teriam experimentado dificuldades estruturais para constituir um mercado de trabalho livre que retardavam os efeitos positivos sobre a acumulação no setor industrial. Mas os indicadores que o próprio autor apresenta sobre a formação e a concentração do capital nas grandes empresas industriais, relativos a 1907 e 1920, no que diz respeito ao antigo Distrito Federal, parecem contradizer essas dificuldades. Aqueles são dados que revelam um movimento já em curso há pelo menos duas décadas, caso considerado o ano de 1907, portanto, antes mesmo da abolição total. O próprio Silva admite que nem mesmo a proibição total do trabalho compulsório foi suficiente para assegurar o rápido desenvolvimento do mercado de trabalho.

Algumas considerações a respeito da formação do mercado de trabalho na região que compreende o antigo Distrito Federal e a província fluminense precisam ser feitas, no sentido de problematizar o raciocínio de que a persistência do trabalho escravo até 1888 criou empecilhos à acumulação industrial nesse espaço, que está na base da relevância atribuída por Silva à mais do que expressiva entrada de imigrantes no Estado de São Paulo e às relações contraditórias entre café e indústria no que diz respeito à ampliação do assalariamento. Em primeiro lugar, os estudos realizados a respeito da implantação de unidades industriais de médio e grande porte no Distrito Federal e na província fluminense, no final da primeira metade do século XIX, indicam toda uma gama de dificuldades, sem que a mobilização da força de trabalho seja apontada como uma delas. Beauclair (1992, pp. 143-47) menciona o caso da fiação e tecelagem em Santo Aleixo, na raiz da serra de Teresópolis, no atual município de Magé, montada em 1848, cujos empreendedores norte-americanos “lutaram com grandes dificuldades logo que chegaram, pois foi necessário abrir canais e um açude de 500 braças para conduzir as águas que tinham (sic) a mover as máquinas. As despesas iniciais ascenderam a 200:000\$000, importância nada desprezível”. A necessidade de utilização de águas abundantes talvez possa explicar a localização, segundo o autor, em um lugar tão ermo. Além disso, os proprietários foram obrigados a desembarcar as máquinas e utensílios no porto do Rio de Janeiro, implicando o deslocamento desses equipamentos até o local da fábrica, tarefa dificultosa naquela época, pois o governo federal não permitiu que fossem desembarcados no porto de Estrela, no fundo da baía da Guanabara, muito mais próximo, presumivelmente por razões fiscais, no entendimento do autor.

Beauclair, que teve acesso aos relatórios do governo da Província do Rio de Janeiro, datados do mesmo ano de 1848, afirma que os trabalhos de construção da unidade ocuparam 300 pessoas, quase todas livres, na maior parte colonos de Petrópolis, mesma origem das 150 pessoas recrutadas a trabalhar no início das operações. Na mesma fonte utilizada, o autor percebeu uma “firme disposição de só em último caso recorrer-se ao serviço de escravos” (BEAUCLAIR, 1992, p. 144). O autor menciona para o mesmo período o assentamento de uma fábrica de calçados em Petrópolis (1852) - de porte bem menor, ocupando 40 colonos do local (a maioria alemães), sendo 30 menores, 14 homens e 16 mulheres – e uma fábrica de papel na Serra da Estrela, município de Magé, onde 60 trabalhadores livres trabalharam na sua construção, tendo os proprietários, explicitado o compromisso de não admitir no estabelecimento o trabalho escravo. Para Beauclair, as autoridades provinciais “davam a impressão de que desejavam, no setor secundário, incrementar o trabalho livre. Contudo, só

para as organizações de estradas de ferro havia disposição legal explícita nesse sentido” (BEAUCLAIR, 1992, p.141).

Sabe-se que o incremento da atividade industrial entre os anos de 1840 e 1850, no espaço que atualmente compreende o Estado do Rio de Janeiro está ligado à expansão da economia escravista cafeeira no Vale do Paraíba e a uma inserção vantajosa do café no mercado mundial. Essa expansão possui alguns corolários, que potencializavam o crescimento de diferentes atividades urbanas (inclusive a industrial), das quais a maior parte tende a se localizar na cidade do Rio de Janeiro, que dispõe de um mercado de escravos e porto: as firmas de importação de produtos manufaturados estrangeiros e as firmas de comercialização e financiamento do café (FERREIRA, 1985, p. 4). Mas é inegável que a reorientação da política alfandegária implementada pelo Ministro da Fazenda Alves Branco, em 1844, estimulou a atividade manufatureira nos anos seguintes (FERREIRA, 1985, p. 4; BEAUCLAIR, 1992, p. 62-9)⁶. São 35 manufaturas contadas na cidade do Rio de Janeiro, na década de 1840, enquanto que na província somavam-se seis. Esses números são triplicados nos anos 1850. O impacto das mudanças nas tarifas aduaneiras é tão significativo como estímulo à atividade industrial que, uma vez reformuladas em 1857 e 1860 - dessa vez através de redução nas taxas sobre as importações e revogação das isenções sobre matérias-primas -, os estabelecimentos fabris passam a enfrentar grandes dificuldades, principalmente com a concorrência dos produtos estrangeiros (FERREIRA, 1985, p. 5).

Trata-se de uma variável, as mudanças nas tarifas aduaneiras - portanto, a intervenção governamental através de políticas específicas-, que repercute diretamente sobre a expansão/retração dos investimentos na indústria. Há outras medidas governamentais no período que precisam ser apontadas em função da maior ou menor influência que exerceram sobre esses investimentos e, particularmente, na rentabilidade do setor industrial.

É o caso do aumento do meio circulante provocado com o intuito de custear a Guerra do Paraguai, na segunda metade da década de 1860, expandindo o crédito e favorecendo os empreendedores interessados em investir na indústria. É com base nesse fator que Marieta de Moraes Ferreira (1985, p.5) interpreta o surgimento de 14 novos estabelecimentos, entre 1870 e 1874, que funcionou como efeito compensatório da retração dos investimentos nos dez anos anteriores. Essa mesma autora afirma que a região do Rio de Janeiro nos anos 1870 experimentou um expressivo crescimento demográfico que irá contribuir, ao lado da revolução nas comunicações entre a Corte e os municípios da província proporcionada pelo advento das estradas de ferro, com novas perspectivas de ampliação de mercados (supõe-se, inclusive, do mercado de trabalho).

Mas nova crise iria se pronunciar na segunda metade dos anos 1870, dessa vez provocada pela retração da economia européia, com conseqüente redução da circulação monetária e do crédito, coincidindo com nova reformulação tarifária que favoreceu, mais uma vez, a importação de produtos estrangeiros. Somente nos anos 1880 a região do Rio de Janeiro iria experimentar nova expansão industrial, desta vez com características que permitem classificá-la como um surto, principalmente na indústria têxtil. Além disso, o crescimento industrial nesse período pode ser identificado como inteiramente diferente daquele de 1850/1860, já que desarticulado da atividade cafeeira, que se via às voltas com a crise do trabalho escravo e o declínio das suas taxas de lucro. Desse modo, não se pode associar essa expansão industrial na região do Rio de Janeiro à transferência de capitais da agricultura, em especial no período compreendido entre 1885 e 1890 (FERREIRA, 1985, p. 7).

⁶ Essa política consistiu no aumento substancial das tarifas sobre a entrada de mercadorias estrangeiras já produzidas no Brasil. Há um aspecto fiscal na política de Alves Branco, na medida em que tinha por objetivo reduzir o déficit das contas externas do país. Mas, seria impossível não reconhecer o sentido protecionista ela contido, já que foram mantidas taxas reduzidas e isenções para a importação de máquinas a vapor e matérias-primas. Cf. BEAUCLAIR, 1992, p. 65.

Stanley Stein, que estudou o desenvolvimento da indústria têxtil no Brasil, entre 1850 e 1930, afirma que esse segmento já estava consolidado em 1892. E que a partir daí ingressou num período de mais de três décadas de prosperidade. Esses seriam, para o autor, os “anos dourados” do setor, tanto no que diz respeito ao crescimento quanto à rentabilidade dos investimentos. Stein assegura que o aspecto econômico mais relevante desse avanço da indústria têxtil foi o segundo grande boom do ciclo cafeeiro nas terras paulistas. Além da prosperidade agrícola e das levas migratórias por ele financiadas, dois outros fatores contribuíram, segundo ele, para esse bem sucedido período para os investimentos industriais: a tarifa que entrou em vigor em 1900 e a adoção da eletricidade como fonte de energia (STEIN, 1979, p. 108). À primeira vista, as observações de Stein parecem enquadrar-se na tese defendida por Sérgio Silva. Mas os dados apresentados por ele são inequívocos em mostrar que essa “idade do ouro” é experimentada igualmente nas regiões do Rio de Janeiro e de Minas Gerais. Em 1905, o antigo Distrito Federal abrigava 10 unidades têxteis que empregavam 8.216 operários; o Estado do Rio possuía 11 unidades, com 6.024 trabalhadores; São Paulo somava 18 fábricas, com 6.269 trabalhadores e Minas Gerais, 30 unidades com 3.098 operários. Somados o antigo Distrito Federal e o Estado do Rio, obtêm-se 21 unidades, contando com mais de 14 mil trabalhadores. Além disso, Stein observa que, sobretudo as fábricas do Rio de Janeiro (supõe-se a região) passam a produzir, no início do século, tecidos de qualidade superior, “comparáveis em textura, acabamento e, em certos casos, em largura ao produto importado”, sendo que era nessas fábricas que se podia encontrar os teares Jacquard, a novidade tecnológica da época (STEIN, 1979, p. 109). A tabela apresentada abaixo, extraída do livro de Stein, mostra a evolução das indústrias têxteis de algodão, entre 1905 e 1921, para o Brasil e nos principais estados do Sudeste:

TABELA 1.2
CRESCIMENTO DAS INDÚSTRIAS TÊXTEIS DE ALGODÃO NO BRASIL
1905-1921

Ano	Área	Fábricas	Fusos	Trabalhadores	Teares
1905	Brasil	110	734.928	26.420	39.159
	Distrito Federal	10	209.200	7.360	8.216
	Estado do Rio	11	115.560	3.776	6.024
	São Paulo	18	110.996	3.907	6.269
	Minas Gerais	30	45.382	2.295	3.098
1915	Brasil	240	1.512.626	51.134	82.257
	Distrito Federal	23	338.326	11.562	16.045
	Estado do Rio	23	176.610	5.405	8.280
	São Paulo	51	378.13	12.743	18.338
	Minas Gerais	53	131.486	4.321	9.028
1921	Brasil	242	1.521.300	59.208	108.960
	Distrito Federal	14	411.000	13.000	19.000
	Estado do Rio	23	180.000	6.000	12.500
	São Paulo	55	415.900	14.700	25.000
	Minas Gerais	60	130.000	5.800	18.000

Fonte: Gerray, Textile Markets of Brazil, pp. 22-23; Centro Industrial de Fiação e Tecelagem do Algodão do Rio de Janeiro, Relatório, 1921-1922, p. 39 apud Stein, op. cit, p.111.

Mesmo considerando-se que é inegável o incremento da indústria têxtil paulista em termos das variáveis indicadas (número de fábricas, de fusos, de teares e de trabalhadores) e que no Distrito Federal há uma redução do número de unidades entre 1915 e 1921, mas não do número de fusos, de teares e de trabalhadores, o desempenho do segmento na região do Rio de Janeiro é ascendente, sugerindo crescimento e rentabilidade dos investimentos. E nesse caso não se pode dizer que estejam articulados à prosperidade agrícola, muito pelo contrário. No ano que ele indica como marco da consolidação desse ramo industrial e início de um longo período de crescimento (1892) a região do Rio de Janeiro está mergulhada numa forte crise da sua agricultura, que se estenderia pelas décadas seguintes. Mas Stein não está preocupado em identificar outros vetores desse crescimento industrial no Sudeste. Ele sabe das dificuldades da atividade cafeeira no Vale do Paraíba, pois tratou disso em livro publicado em 1957, mas limita-se a apontar o segundo boom cafeeiro e a imigração estrangeira como fatores relevantes que estão na base do estímulo ao investimento na indústria entre 1890 e

1930. Sua análise não coincide inteiramente com a de Sérgio Silva, na medida em que dois outros fatores apontados por ele podem ter tido repercussões no conjunto dos estados selecionados: a revisão tarifária de 1900 e a mudança da matriz energética. Nesse último caso, o autor afirma que a implantação de usinas hidrelétricas por empresas estrangeiras nos grandes centros urbanos do Rio de Janeiro e São Paulo⁷, especialmente após 1905, representou “uma alternativa energética muito mais barata e segura que o uso direto da água e as dispendiosas máquinas a vapor utilizando carvão” (STEIN, 1979, p. 108).

Ademais, pode-se supor (embora ele não diga isso) que a entrada de imigrantes, apesar de repercussão muito menos significativa, possa ter favorecido a indústria do Distrito Federal e, ainda em menor grau, a do Estado do Rio. Com relação a este aspecto da formação de um mercado de trabalho livre, Stein não faz qualquer referência a dificuldades nesse sentido que pudessem comprometer a rentabilidade dos empreendimentos na região. Ele parece bastante seguro ao definir esse ciclo como uma “idade do ouro” para a indústria têxtil, o que supõe uma razoável disponibilidade dos fatores para que fossem alcançados os resultados almejados pelos empreendedores, não somente em São Paulo. Os dados parecem não contradizer essa suposição. É possível que Stein intuisse que as explicações múltiplas, de caráter parcial, podem ser reagrupadas na interpretação global de uma determinada sociedade, sem que essa interpretação totalizante esteja em contradição com quaisquer das explicações parciais (ARON, 1982, p. 45).

Heloísa Serzedello Correa (1985) estudou a formação do parque têxtil de Nova Friburgo, município da região serrana do velho Estado do Rio, utilizando-se de dados que cobrem o período de 1911 a 1940. Segundo ela, o abastecimento da força de trabalho nas nascentes fábricas, sempre dependeu, no período analisado, da transferência de trabalhadores de outros setores ou segmentos da economia. E que tal fonte garantiu o constante crescimento do número de operários naquele local. Nesse caso, as famílias imigrantes exerceram um papel não desprezível, que está associado ao próprio processo de ocupação e crescimento daquele município. Ali, não somente a força de trabalho industrial é recrutada, em parte, nos membros das famílias de imigrantes europeus, mas os próprios empreendedores têm origem estrangeira (suíços e alemães, mas também italianos, espanhóis e portugueses). Correa destaca que, embora na região do Rio de Janeiro a grande maioria dos imigrantes tenha permanecido na capital da República, ocupando os seus quadros profissionais urbanos, decorrência direta da crise experimentada pela atividade agro-exportadora no último quartel do século XIX,

mesmo assim, um razoável número de imigrantes se dirigia à Província. Sabemos, por exemplo, que no período compreendido entre junho de 1895 e julho de 1896, esse número foi de 1753, o que correspondia aproximadamente, a 23% do total anual de imigrantes que entravam no porto. Provavelmente, esta proporção tendeu a decrescer, no final da década, pois os municípios que mais estavam recebendo migrantes, ainda eram os cafeicultores (com exceção de Petrópolis), como Cantagalo (392), S. Maria Madalena (220) e Santo Antônio de Pádua (213) (Correa, 1985, p. 126).

⁷ Stein destaca que necessário se faz incluir a urbanização como uma variável não desprezível para montar o cenário desses “anos dourados”, pois os consumidores constituíam um mercado “cativo” que proporcionava lucros generosos aos empresários da indústria têxtil, resguardados por tarifas de caráter protecionista. Por outro lado, as fábricas contribuíam com o pagamento de impostos e salários a uma classe operária cada vez mais numerosa (STEIN, op. cit. pp. 108-109). A propósito, Silva quando se refere à importância da imigração para a formação do mercado de trabalho julga equivocados os autores que salientam as consequências desse fato sobre a ampliação do mercado consumidor e “subestimam a sua característica fundamental como índice de novas formas de produção”. Fazendo isto, esses autores não conseguem pensar “a expansão do mercado consumidor e o nascimento da indústria como partes de um único processo de desenvolvimento em que a economia cafeeira ocupa a posição dominante” (Cf. SILVA, 1976, p. 92).

Afirma a autora que a ocupação do município de Nova Friburgo se processou com grande presença de homens livres, que viviam predominantemente da produção de alimentos, poucos como pequenos proprietários, estes em geral descendentes dos colonos suíços e alemães. A maioria se encontrava na condição de agregados, camaradas ou posseiros. Um fato comum a todos, segundo a autora, é que viviam no limiar da economia agro-exportadora e a constituição do trabalho livre, no final do século XIX, pouco afetou as suas relações de trabalho. No entanto, os problemas enfrentados pela atividade cafeeira e a abolição vão garantir que parte do fluxo migratório dos grandes municípios cafeeiros do noroeste se dirija a Nova Friburgo. Embora este não abrigasse uma produção expressiva na Província, se favorecera com a proximidade daqueles municípios (especialmente Cantagalo e Santa Maria Madalena). A prosperidade do café havia proporcionado em Nova Friburgo o desenvolvimento de algumas atividades urbanas. É importante indicar que, ao lado das famílias imigrantes, se dirigem para lá, ao final do século XIX, habitantes de municípios próximos, geralmente pessoas muito pobres, que se acomodam como podem. São, segundo a autora, jornaleiros, domésticas, lavadeiras, lavradores, carpinteiros. Mas há um mercado de trabalho restrito nessa cidade, que “sobrevivia do veraneio, de algumas escolas, de um modesto comércio e de uma incipiente indústria de construção civil” (CORREA, 1985, p. 128). Na década de 1910, quando se implanta a atividade industrial na cidade, não é difícil identificar a origem da mão-de-obra. É possível pensar inclusive que “o sitiante pobre destina pelo menos uma filha às fábricas ou à criadagem”, como meio de reforçar a sua renda. Em Nova Friburgo, a rigor, o sitiante é pobre (CORREA, 1985, p.129). Stein diz algo semelhante quando está tratando da origem e evolução da indústria têxtil. Ao tratar da expansão das fábricas no período anterior à Primeira Guerra no antigo Distrito Federal, em São Paulo, na Bahia, em Juiz de Fora e no Recife, durante a década de 1920, o autor observa que, ao mesmo tempo, proliferavam nas zonas rurais inúmeras pequenas fábricas, que levavam alguma vantagem sobre as suas “primas ricas” da cidade grande, pois podiam “recrutar força de trabalho barata das meninas das fazendas e das crianças pobres das cidades do interior” (STEIN, op. cit., p. 120). Correa apresenta dados que mostram a predominância de mulheres e menores nas fábricas de Nova Friburgo no período estudado (CORREA, op. cit., p. 133).

Parece importante a observação de Correa de que a formação do mercado de trabalho livre implicou um processo bastante complexo, que “se singularizava devido à maneira particular pela qual incorporou os homens livres – nacionais e imigrantes – e os libertos”. Há, certamente, múltiplas modalidades nessa incorporação. Ao mesmo tempo, não deixa de ser correta a constatação de Sérgio Silva de que a proibição formal (jurídica) do trabalho escravo não garantiu a consolidação de um mercado de trabalho livre e assalariado. Stein, em uma obra que analisa a situação do município de Vassouras, no Vale do Paraíba fluminense, diante da crise da cafeicultura, mostra que a principal dificuldade enfrentada pelos cafeeiros daquele local para mobilizar mão-de-obra, logo após a abolição, está associada à competição de companhias agrícolas formadas pela associação de fazendas insolventes ou executadas por hipoteca, que operavam através de bancos particulares, sob os auspícios do governo imperial, pagando salários mais elevados aos trabalhadores. Nesse sentido, é possível compreender como era difícil atrair libertos ou imigrantes seduzidos por melhores salários em outros lugares. Também na capital da República eram oferecidas muitas oportunidades para empregados domésticos a salários mais compensadores do que aqueles pagos pelos cafeeiros. A tudo isso, pode-se acrescentar o atrativo representado pela oferta de trabalho proporcionada pelo crescimento industrial, “tanto de indústrias já existentes quanto de criação recente”. Stein afirma que os fazendeiros, moldados na tradição de que o trabalhador escravo fosse utilizado ao máximo pelo mínimo custo, viram-se compelidos a restringir as contrapartidas pelo recrutamento da força de trabalho em novas bases, como o colonato.

Nesse caso, os ganhos do colono eram reduzidos a um mínimo por todos os meios indiretos possíveis. (Stein, 1979)

Isto remete à análise feita por Afrânio Garcia e Moacir Palmeira sobre a recriação de formas tradicionais de dependência pessoal e subordinação empreendida pelos fazendeiros e senhores de engenho sobre a mão-de-obra a partir da abolição (GARCIA e PALMEIRA, 2001, pp 56-60). Para esses autores, na virada do século XIX para o século XX, essas práticas se generalizaram e supunham uma distribuição muito desigual do patrimônio fundiário. O uso desse patrimônio assegurava aos grandes proprietários manter clientelas de famílias de trabalhadores desprovidas dos meios de subsistência sob sua proteção, ou seja, uma estratégia para recrutar força de trabalho a um custo muito baixo, através do colonato e da moradia, o que lhes permitia adiar a reconversão dos padrões de gerenciamento da propriedade. Para lançar mão de tais estratégias não bastava apenas oferecer “condições de vida” e trabalho às famílias de trabalhadores. Era necessário dispor igualmente de capital simbólico, pertencer a famílias tradicionais de grandes proprietários e ser portador de um nome de família conhecido na região. Para Garcia e Palmeira a ruptura com essas formas tradicionais de recrutamento da mão-de-obra só vai se dar após 1950, quando se tornam ineficientes e passam a ser rejeitadas pelos próprios patrões, em função dos efeitos combinados da evolução dos mercados internacionais das lavouras comerciais; do reforço da industrialização e do crescimento das metrópoles do Sudeste; do surgimento de movimentos sociais camponeses e da implantação de um novo quadro legal e institucional (especialmente a partir da Consolidação das Leis do Trabalho) e, por último, da ampliação dos serviços educacionais e de saúde em meio urbano (GARCIA e PALMEIRA, 2001, p.58).

Mas há outros ângulos pelos quais a formação do mercado de trabalho livre pode ser observada. Primeiro, ele se constitui em um processo gradual, mas cumulativo, dependente de mais de uma variável, que se autoalimenta a partir de um determinado estágio⁸. No caso da região do Rio de Janeiro, a centralidade exercida pela Capital Federal, atestada pela sua concentração demográfica, já na metade do século XIX, faz com que disponha de um crescimento natural muito superior a qualquer outra cidade do país. Em 1872, a população da cidade do Rio de Janeiro é de 274.972 habitantes, entre eles um considerável contingente de homens livres, enquanto São Paulo possuía 31.385 habitantes. Em 1890, a população carioca já alcança os 522.651 habitantes. Considerando-se o alto contingente de menores na força de trabalho mobilizada para a nascente indústria⁹, pode ser que quinze anos seja tempo suficiente para que seja formada uma nova geração de trabalhadores, levando-se em conta os números absolutos. Daí a dependência do mercado de trabalho da cidade de São Paulo da mão-de-obra imigrante. Em 1900, enquanto a cidade de São Paulo (com intenso crescimento demográfico no período, estimulado, em grande parte, pela imigração estrangeira) conta com 239.820 habitantes, a cidade do Rio de Janeiro está próxima de atingir a cifra de 700 mil moradores.

Observe-se que esse crescimento verificado entre 1872 e 1890 é de algo próximo a 100%, ou seja, em 18 anos a população da cidade do Rio de Janeiro praticamente é duplicada, embora na cidade de São Paulo a população tenha sido aumentada quase nove vezes, mas reitera-se que em termos absolutos não há razão para se falar em carência de braços livres

⁸ Pierre Vilar comenta que a expropriação dos pequenos proprietários rurais dos séculos XV e XVI na Inglaterra é motivada pela extensão da manufatura de lã, que estimula a criação de carneiros e faz com que a paisagem do interior do país seja recoberta de pastagens. Vilar lembra que Thomas Morus, na sua *Utopia*, obra do século XVI, lamenta o fato de os carneiros engolirem os homens. Aqui se encontra um caso em que a atividade industrial por si só provoca a proletarianização do camponês. Mas sabe-se que a primeira revolução industrial é um evento da segunda metade do século XVIII, quando se pode pressupor já exista mão-de-obra abundante e barata nas cidades industriais da Inglaterra. Cf. Vilar, op. cit., p. 42-3.

⁹ Não apenas no Brasil, sendo um aspecto recorrente na literatura que trata da primeira revolução industrial na Inglaterra.

para o trabalho industrial na região do Rio de Janeiro. Mesmo levando-se em conta que a abolição tenha sido um vetor importante desse crescimento demográfico (STEIN, 1979) não se pode desconsiderar que, ainda que moderada entre 1872 e 1888, havia uma expansão demográfica contínua puxada por diferentes fatores, além do crescimento vegetativo e da atração exercida pela própria concentração urbana.

Há um fluxo interno de migrantes dos municípios da Província do Rio de Janeiro e da província mineira (principalmente da Zona da Mata), que é facilitado a partir da implantação da ferrovia, ligando a cidade do Rio de Janeiro ao Vale do Paraíba, quando a atividade cafeeira assume a liderança da economia. Jamais foi inteiramente nula a liberação de mão-de-obra livre ligada à agricultura de subsistência. Há igualmente um deslocamento de população de outros estados, de pequena monta, mas contínuo. A importância econômica e cultural do antigo Distrito Federal serve de suporte a esse deslocamento, embora nada semelhante ao que ocorreria a partir dos anos 1940. Como há, ainda, uma imigração esparsa de trabalhadores com origem portuguesa, desde a primeira metade do século XIX, com destino à cidade do Rio de Janeiro. Beauclair (1992, p. 76) se refere à vinda de mestres e aprendizes portugueses como impulso para a criação do Real Colégio das Fábricas, iniciativa de D. João VI, através do decreto de 23.03.1809, portanto logo após a transferência da Corte Portuguesa para o Rio de Janeiro. Tratava-se de uma unidade de fiação e tecelagem, criada segundo o modelo da Fábrica de Sedas de Lisboa. Durante os anos 1810, chamando de indutora (pelo mercado certo, que possuía tecnologia e materiais utilizados e nível do pessoal empregado) a atividade desenvolvida pelo Arsenal de Marinha do Rio de Janeiro (construção e reparos navais), esse autor afirma que o pessoal “que trabalhava no Arsenal era constituído, pois de ampla gama de indivíduos (...) existiam operários, geralmente homens brancos ou portugueses (mestres, contramestres, oficiais e aprendizes)” (BEAUCLAIR, 1992, p. 86-7). Há uma certa mística, que a própria literatura corrobora, de focalizar os imigrantes portugueses como um grupo que somente se dedica ao comércio. Isto parece ser válido muito em função de um pequeno percentual de histórias bem-sucedidas de empregados que conseguiram acumular recursos e abrir o seu próprio negócio (MENEZES, 2000, pp. 171-2). Ou de portugueses que já aportaram no país com algum capital a fim de explorar esse ramo de atividade. Os estudos mostram que eles eram a maioria entre os comissários de café. Mas é quase uma lacuna a existência de estudos dedicados a focalizar a inserção de imigrantes portugueses no trabalho industrial. Correa (1985) fala da existência de imigrantes portugueses como operários das primeiras fábricas de Nova Friburgo, mas trata-se apenas de uma referência fugaz. Lobo (2001, p. 40-1) afirmou que na atividade industrial os portugueses concentravam-se no trabalho artesanal e nas fábricas de tecidos, roupas, móveis, tamancarias, tanoarias, carpintarias, marcenarias, pedreiras, marmoarias, couros, chapéus, sapatos, na construção civil e nos arsenais de marinha. Menezes (2000, p. 169), assegura que os processos de urbanização ocorridos na capital brasileira a partir de 1850 constituíram um fator decisivo da emigração portuguesa.

Por todos esses fatores indicados é que parece ser possível relativizar os efeitos do prolongamento da escravidão como uma “desvantagem” para a industrialização (e para o crescimento econômico) na região do Rio de Janeiro. Principalmente porque já há um mercado de trabalho livre e assalariado co-existindo com o trabalho compulsório nas suas últimas décadas. O surto industrial das décadas de 1860 e 1880 no antigo Distrito Federal bem o atesta. Igualmente os estudos sobre a implantação de unidades fabris em alguns municípios da velha província mostram que as dificuldades enfrentadas pelos empreendedores não estão relacionadas ao recrutamento da mão-de-obra. A própria competição enfrentada pelos proprietários rurais no período posterior à abolição para mobilizar trabalhadores, tendo que recriar relações de subordinação, indica que competiam com modalidades de recrutamento do

trabalho já consagradas e reconhecidas pelos trabalhadores. Não era algo que estivesse sendo ensaiado. Voltar-se-á, mais adiante, a essa problemática da formação do mercado de trabalho.

É preciso tratar agora do segundo fator que, na análise de Sérgio Silva, evidencia a contradição e a unidade entre café e indústria, a saber, o reiterado desequilíbrio externo. O autor assinala que a dívida externa crescente e as bruscas variações das cotações internacionais do café dão o tom da economia brasileira no transcurso do período focalizado no seu livro e este é um problema que se aprofunda à medida que as relações capitalistas são desenvolvidas no país (Silva, 1976, p. 99). Sabe-se que a expansão da atividade cafeeira, desde os anos 1850, representou a realização de grandes negócios para o capital mercantil inglês, tardiamente, lhe permitindo vultosos lucros, mas principalmente a obtenção de ganhos substanciais advindos da circulação financeira. O financiamento de ferrovias e serviços de utilidade pública com garantia da dívida pública brasileira constitui apenas uma pequena parte desses negócios. Não se pode esquecer que o recrutamento de trabalhadores no exterior é financiado, em grande proporção, com recursos de bancos ingleses, sendo tomador de empréstimo, no auge da imigração, o governo da Província de São Paulo. Isto resulta num aprisionamento do governo brasileiro, no transcurso de um sucessivo endividamento público externo de longo prazo com o capital financeiro, centralizado na City de Londres, que conduz à moratória de 1898, seguida de um drástico plano de ajustes das contas do país ao padrão-ouro, cujo desfecho é um *funding loan* da dívida pública externa, aprovada pela mesma City (TAVARES, 1999, p. 458). A partir daí, o país ficou condicionado a empreender uma política fiscal austera, que significava diminuição de suas despesas e aumento das suas receitas, que implicava, via de regra, aumento de impostos (SILVA, 1976, p. 99).

Não é necessário deter-se sobre as razões que deixavam o setor exportador à margem das cogitações sobre aumento de impostos. Não só a posição política hegemônica da grande burguesia cafeeira rechaçava qualquer movimento nesse sentido, como também a incidência de maior taxa sobre as exportações se mostraria um instrumento inadequado numa economia onde o centro da acumulação está assentado na expansão das exportações. Observe-se que o equilíbrio financeiro é uma condição para o acordo sobre o *funding loan*, o que estimula a opção da política fiscal pelo aumento da taxa sobre as importações, aliviando a pressão tributária sobre a produção nacional, mantendo-a relativamente protegida. É importante dizer que essa decisão tem o beneplácito dos grandes grupos financeiros ingleses. Então, como explicar a preferência dos ingleses pela manutenção das condições que permitiam o pagamento das dívidas e remessas de juros, dividendos e lucros, ao invés de garantirem a expansão de suas próprias exportações de manufaturados para o Brasil? Silva vê nisso um aspecto contraditório, pois o capital inglês, para ele, demonstra saber que o destino de suas exportações depende da expansão dos seus investimentos no estrangeiro. Isto seria, na prática, a afirmação do primado da exportação de capitais sobre a exportação de mercadorias na economia mundial capitalista (SILVA, 1976, p. 100). De acordo com o autor, é temeroso caracterizar essa política fiscal como protecionista, a despeito de seus efeitos positivos sobre a expansão da atividade industrial, pois não há uma seletividade das tarifas alfandegárias, tampouco uma diminuição dessas tarifas nos momentos em que o equilíbrio fiscal é reencontrado, mesmo provisoriamente. Da perspectiva dos interesses da nascente burguesia industrial há um contrassenso na política fiscal adotada pelo governo federal. Para Silva isto fica explícito nas reivindicações feitas pelos industriais no período, que querem tarifas distintas entre os produtos que possuem e aqueles que não possuem similares nacionais e, principalmente, tarifas menores e isenções que facilitem a aquisição de equipamentos estrangeiros modernos para que possam expandir suas fábricas.

1.2 – Retomando o Problema da Formação do Mercado de Trabalho

Melo (1982) foi um autor que tratou da emergência do trabalho livre como condição para o desenvolvimento capitalista no país. No seu livro clássico, a partir de uma crítica da economia política da CEPAL “pelas raízes e não a partir de seus resultados como se procedeu” (p. 26), procurou mostrar como o processo de industrialização no Brasil implicou na formação e desenvolvimento de um capitalismo muito peculiar, porque nascido tardiamente. Essa crítica conduziu o autor à uma nova problemática: a industrialização representou a constituição de forças produtivas e relações sociais de produção capitalistas, mais precisamente, implicou a passagem ao modo especificamente capitalista de produção, substituindo uma forma de organização da produção econômica inteiramente distinta daquela que precedeu. Para Melo, um grande equívoco cometido pela maioria dos autores identificados com a CEPAL foi ter partido de um conceito de capital tomado como fator de produção, à maneira da economia neoclássica, para quem os fatores de produção constituem os instrumentos de trabalho, os recursos naturais e a mão-de-obra (esta última entendida como “homens”), que uma vez combinados definem uma função de produção (MELO, 1982, p. 30). Esse equívoco não lhes permitiu indagar sobre a natureza capitalista ou pré-capitalista das economias primário-exportadoras, daí a identificação do modo de inserção das economias nacionais latino-americanas na nova divisão do trabalho, inaugurada com a primeira revolução industrial ser o único marco que permite diferenciar a economia primário-exportadora da economia colonial. Não se consegue perceber que havia dois e não um tipo de economia primário-exportadora: um que se apoiava no trabalho escravo e outro no trabalho assalariado. Verifica-se, de acordo com Melo, um formalismo no “paradigma cepalino”, quando se pretende aplicá-lo à situação brasileira, já que existem instrumentos de trabalho e mão-de-obra nos dois tipos. Ao não identificar que são as relações sociais básicas correspondentes aos dois tipos de economia primário-exportadora (num tipo, trabalho servil ou escravo; no outro, trabalho assalariado) que permitem atribuir-se-lhes feições distintas, o “paradigma cepalino” ancorou sua análise numa periodização histórica que concede demasiado destaque às explicações¹⁰ em torno da demanda (externa/interna) como motor do desenvolvimento nos países latino-americanos (economia colonial/economia nacional, crescimento para fora, industrialização por substituição de importações e industrialização extensiva/industrialização intensiva).

Desse modo, sobressai a idéia do desenvolvimento desigual da economia mundial: de um lado, o conjunto das economias industrializadas sustentadas na homogeneidade do progresso técnico (visto pela CEPAL, segundo Melo, como a “essência do desenvolvimento econômico”) e por estruturas produtivas diversificadas; de outro, estruturas produtivas

¹⁰ Melo considera o trabalho de Fernando Henrique Cardoso e Enzo Faletto (1970), de inspiração cepalina, um avanço na investigação da formação e do desenvolvimento do modo de produção capitalista na América Latina, principalmente porque esses autores partem de uma problemática que exige uma explicação para a falência das previsões contidas nas análises da CEPAL (a industrialização como único recurso para os países periféricos romperem com a deterioração das relações de troca com os países centrais). Ao introduzirem o conceito de dependência na sua análise, Cardoso e Faletto criticam o descuido dos cepalinos de não atribuírem a devida importância aos condicionantes sociais e políticos (internos e externos) do processo de desenvolvimento no continente. Para eles, seria primordial situar o desenvolvimento latino-americano como específico, porque este se deu numa situação periférica nacional, comportando tanto processos políticos de dominação de uns países sobre os outros quanto, internamente, de umas classes sobre as outras. Mas Melo assegura que isto foi insuficiente, porque fizeram a crítica da CEPAL a partir dos seus resultados e não “pela raiz” dos seus postulados. Cardoso e Faletto permaneceram prisioneiros da periodização histórica cepalina. Teria sido preciso mais do que criticar o enfoque puramente econômico do processo de desenvolvimento latino-americano. Caberia levar “até as últimas consequências, a História latino-americana como a formação e o desenvolvimento de um certo capitalismo” (MELO, 1982, pp. 26-7). Ver também CARDOSO e FALETTTO (1970).

altamente especializadas, exportadoras de produtos primários para os países centrais, conformando uma periferia. Nesse caso, o primordial é assinalar que essa periferia não dispõe de comando sobre seu próprio crescimento, reagindo ao movimento cíclico das economias centrais, dependendo destas para crescer (desenvolvimento para fora). O crescimento para fora tenderia a condenar as economias periféricas à miséria e encarado como inútil qualquer esforço para superá-la, pois persistiria uma deterioração nos termos das trocas. Nesse sentido, a industrialização aparece na economia política da CEPAL como um momento crucial de constituição da nação e como modo desta se tornar realidade. Ou seja, a construção das bases econômicas da nação e a liquidação da pobreza são dois aspectos de um mesmo processo, a industrialização. É por esta razão que as transformações estruturais ocorridas nas economias centrais a partir de 1914, que incluem duas guerras mundiais e a Grande Depressão, impondo dificuldades para importação aos países periféricos, representam para a CEPAL um estímulo à ruptura da divisão internacional do trabalho, permitindo às economias latino-americanas (como reação espontânea) ingressarem numa nova etapa, a do desenvolvimento para dentro, quando se desloca para o interior da nação o comando da economia. É como se a variável endógena, investimento, substituísse a variável exógena demanda externa.

É dessa maneira que Melo contextualiza o esforço empreendido pela CEPAL, que nascera e se cristalizara na tentativa de explicação da natureza do processo de industrialização que eclodira em vários países latino-americanos entre 1914 e 1945, revelando os problemas que enfrentariam caso desejassem obter êxito, além de sugerir políticas econômicas no sentido de superá-los¹¹. A intervenção através de políticas econômicas deve ser tomada como um imperativo pelos representantes das diversas nações periféricas em função das dificuldades que comportam seus processos de industrialização, não devendo os problemas, porque específicos do contexto periférico, serem deixados ao livre jogo das forças de mercado. Apesar de considerar louvável esse esforço pragmático, Melo não deixa de reforçar as insuficiências perceptíveis na interpretação que alimentava essa luta:

Na medida em que a Economia Política da CEPAL vê a industrialização como industrialização nacional, prescinde-se de qualquer esquema endógeno de acumulação, que poderia revelar outras oposições (basicamente a oposição salários/lucro). Existem, apenas, “impactos internos” decorrentes da importação de certa tecnologia, visualizados pela óptica das funções macroeconômicas de produção, contrapostos, em última análise, à baixa capacidade de poupança da periferia (MELO, 1982, p. 22).

Ao mergulhar na sua problemática, aquela da formação e desenvolvimento do modo de produção capitalista na América Latina, Melo se detém nos fatores que desencadeiam a crise da economia mercantil escravista. Sua preocupação é delinear a passagem de uma forma de organização da produção econômica pré-capitalista a outra que conteria elementos que permitissem nela identificar a vigência de relações capitalistas, embora ele se concentre no caso brasileiro. É a mesma problemática tomada por Sérgio Silva para determinar as origens da indústria no país, com maior ênfase nas modificações introduzidas nas relações sociais de produção capazes de impulsionar o desenvolvimento das forças produtivas, razão pela qual o autor recua no tempo para desvendar a lógica que dá sustentação à economia colonial e sua substituição por economias primário-exportadoras (no plural, pelas razões já apontadas acima).

¹¹ Melo menciona que o “Estúdio económico de América Latina”, do argentino Raul Prebisch, é o trabalho inaugural do que ele considera a “economia política da CEPAL”. O livro é de 1949 e surge num momento de intenso debate internacional (o imediato pós-guerra) sobre a temática do desenvolvimento econômico, no calor da execução do Plano Marshall e da reconstrução das economias européias. Sobre o “paradigma cepalino”, Melo diz entendê-lo como as tentativas de cristalização de uma teoria do desenvolvimento latino-americano contidas em “Modelos históricos de crescimento”. Cf. MELO, 1982, p. 29.

Melo indica a queda do monopólio comercial metropolitano e a formação do Estado Nacional como os indutores da crise da economia colonial no Brasil. Observe-se que se trata de fatores que estariam restritos à esfera política. Segundo ele, os rumos da crise não estavam pré-fixados, já que poderíamos ter regredido à economia escravista de subsistência. Mas, ao contrário, essa crise ensejou a possibilidade de nacionalização da apropriação do excedente e ajudou a internalizar as decisões de investimento, através da montagem da atividade mercantil escravista cafeeira, obra do capital mercantil nacional, que ganha vulto com a queda do monopólio do comércio metropolitano e o surgimento de “um muito embrionário sistema monetário nacional, consequência da vinda da Família Real, o passo decisivo para a formação do Estado Nacional”. O autor está convencido de que o mais importante nesse aspecto é a invasão da órbita da produção pelo capital mercantil nacional, apoiado que está nas evidências apresentadas pelos estudos históricos de que inúmeras fazendas de café foram organizadas com capitais diretamente transferidos do setor mercantil. Mas lembra que esse fator pode ser eclipsado, se considerarmos o significado da figura do comissário no financiamento e sustentação da atividade cafeeira. Além disso, nota que ampliando as condições propícias à montagem da economia cafeeira pelo lado da oferta muito contribuiu a existência de recursos produtivos prévios e subutilizados, terras favoráveis ao plantio dessa cultura próximas ao Rio de Janeiro e escravos liberados pela desagregação da economia mineira. Pelo lado da demanda (externa) aparece como condição mais do que propícia o fato de que nas primeiras três décadas do século XIX o consumo de café se generalizou. Já em 1830 a produção brasileira em larga escala, realizada sob baixos custos, tornara-se a principal expoente mundial e o café encontrara o seu lugar como primeiro produto de exportação brasileiro. É neste momento, segundo Melo, que a economia mercantil escravista brasileira deixa transparecer seus traços definitivos: grande empresa produzindo em larga escala, sustentada no trabalho escravo, articulada a um sistema comercial e financeiro, todos controlados nacionalmente (MELO, 1982, pp. 54-8).

No entanto, para o autor, a atividade irá enfrentar problemas graves com relação a três condições que dão suporte à sua lógica de acumulação. Em primeiro lugar, haveria que persistir a abundância de trabalho escravo a preços lucrativos. Isto só foi possível até 1850, quando o tráfico internacional, tradicionalmente abastecedor, se vê pressionado pelas sanções britânicas e o Brasil passou a enfrentar imposições de uma nação contra a qual era impraticável reagir. Melo argumenta que a supressão do tráfico não significaria a condenação direta da atividade cafeeira, desde que se lançasse mão de algumas estratégias para garantir o suprimento de mão-de-obra a longo prazo. Entre essas estratégias, uma que assegurasse a reprodução da população escrava existente, o que equivaleria a fazer com que a taxa de natalidade líquida superasse a taxa de mortalidade. Tal estratégia requeria uma inversão da tendência até então vigente de baixa taxa de natalidade e alta taxa de mortalidade, provocadas por uma extraordinária taxa de exploração a que estava submetido o escravo. É preciso dizer que reverter essa tendência implicava reduzir a taxa de lucro da economia cafeeira. Melo considera descartável nos limites de uma economia mercantil escravista uma segunda estratégia: progresso técnico que possibilitasse à economia de trabalho escravo. Para ele, “o escravo, enquanto escravo é incapaz de manejar, produtivamente, técnicas que impliquem no emprego de máquinas” (MELO, 1982, p. 60).

Uma terceira estratégia seria concentrar na economia cafeeira todo o “plantel” existente, inclusive aqueles escravos dedicados à produção de outros produtos de exportação e serviços acoplados. Ocorre que não havia, de acordo com o autor, nenhum mecanismo capaz de compelir os proprietários dos escravos das demais atividades exportadoras a transferir os seus cativos, já que a decisão dependeria da sua vontade. Melo crê inverossímil essa transferência (embora admita ser uma estratégia), na medida em que são imponderáveis os atrativos para a realização da transferência. Isto significaria renunciar aos lucros esperados e

aos serviços prestados pelos escravos. Sem contar que o valor dos seus demais ativos (terras, meios de produção) seria praticamente destruído, tendo em vista que ficaria impraticável organizar a produção de outro modo. Quanto ao estoque de escravos ligados às atividades não exportadoras, aos serviços urbanos e aos serviços domésticos, sua tendência seria esgotar-se em poucos anos.

De qualquer modo, a pressão da demanda por escravos posta pela economia cafeeira empurraria os preços para cima, à medida que fosse sendo mobilizado o estoque interno, sinalizando para um momento no qual os preços da mão-de-obra se mostrariam insustentáveis, comprometendo a sobrevivência da atividade (MELO, 1982, p. 62).

A disponibilidade de terras é outra condição a partir da qual repousa a lógica de acumulação da economia cafeeira. Nesse aspecto, não se pode esquecer que essa acumulação estava baseada num caráter extensivo, exigindo sempre o avanço sobre novas terras férteis, a pressupor um limite, não um limite geográfico, mas econômico, relacionado à elevação dos custos de transportes, considerando o autor que um setor produtor mercantil e escravista tem como contrapartida um setor de transportes igualmente mercantil e escravista, no qual a presença do escravo impunha restrições à tecnologia adotada. Melo adverte que a elevação contínua dos custos de transportes promoveria queda semelhante na taxa de lucro. Mesmo levando-se em conta que a maior fertilidade natural do solo nas novas terras do oeste paulista pudesse compensar esse incremento no custo de transportes, é provável, segundo ele, que tal efeito compensatório tivesse fôlego curto. A suposição de que o sistema de transportes comportaria transformações técnicas, como a melhoria das estradas de rodagem e a introdução de carroças para o transporte, é rechaçada pelo autor, pois exigência de construção e conservação dos caminhos esbarraria na falta de braços, dificuldade consubstanciada, conforme já indicado, no aumento do preço da mão-de-obra¹².

Uma terceira condição para a reprodução da economia mercantil-escravista era, de acordo com esse autor, os parâmetros para a realização da produção cafeeira nos mercados externos. Nesse sentido, dois períodos precisam ser destacados: um primeiro, de generalização do consumo mundial, e um segundo, posterior a essa generalização:

No primeiro, seria inevitável uma queda dos preços para que o café se integrasse ao consumo de amplas camadas dos países importadores, perdendo seu caráter de produto colonial. No segundo, não se delinearía qualquer tendência definida de preços, mas se estabeleceria tão somente um limite superior, acima do qual o café seria excluído do consumo popular (MELO, 1982, p. 65).

O autor afirma que durante o período de generalização do consumo, em função da tendência à baixa dos preços, havia que ser mantido baixo o custo do escravo e reduzido o custo com os transportes para que se obtivesse a expansão da produção. O acréscimo da massa do lucro compensaria então a sua margem decrescente. No período posterior à generalização do consumo não havia qualquer tendência de alta nos preços do café. Pode-se daí deduzir que jamais a tendência à queda da taxa de lucro da economia mercantil-escravista cafeeira (dadas as restrições impostas à sua acumulação, já indicadas) poderia ser compensada pelo crescimento dos preços do produto. Porém, a subida dos preços, a partir de 1857, é providencial para Melo, já que sem ela dificilmente a economia cafeeira teria condições de se expandir. Foi o que teria compensado o aumento dos custos no período, mantendo vivas as expectativas de lucratividade e, desse modo, o próprio empreendimento.

¹² Nesse ponto, entregue a conjecturas a respeito das restrições da economia cafeeira, Melo parece não levar em conta que os entraves relativos ao aumento dos custos com transportes começavam a ser enfrentados já na “zona velha”, com a introdução da ferrovia ligando o porto do Rio de Janeiro ao Vale do Paraíba, principalmente com a expansão da rede na década de 1860.

Apesar disso, em 1863, os preços internacionais e internos sofrem quedas, comprometendo a expansão. Mas, ao final dessa década, a produção mundial se reduz em função de fatores naturais, estimulando novamente a subida dos preços internacionais e internos até 1875, reforçada pelo aumento do consumo mundial. Isto não foi suficiente para impedir a crise da economia mercantil-escravista cafeeira, que enfrenta dilemas que a levariam a uma regressão, já no final dos anos 1860. Embora, Melo se refira a uma crise nacional, sua observação evoca o Vale do Paraíba, cuja “paisagem desoladora” não deixaria de ser a sua própria feição (MELO, 1982, p. 72).

Ao mesmo tempo, o autor se pergunta se, dado esse quadro de regressão, não seria possível revitalizar a produção mercantil e escravista, dando novo impulso às exportações ou implantando a grande indústria escravista. Deixando de lado a primeira alternativa, já que os dilemas relativos à economia cafeeira se aplicavam, segundo ele, às outras atividades exportadoras, Melo examina as “chances históricas” da grande indústria escravista. Ao fazer isso, constrói um argumento no qual a diferença progressiva de custos entre a indústria escravista e a indústria empregadora de trabalho assalariado tenderia a inviabilizar a primeira. Seu raciocínio se move a partir da lógica de organização do trabalho, portanto na órbita da produção. A taxa de lucro da indústria escravista seria sempre inferior por dois motivos. Um deles é que a remuneração do trabalho assalariado somente se efetiva após seu consumo, contrastando com a imobilização antecipada de recursos efetivada na compra de escravos. Em segundo lugar, a possibilidade de rotação do trabalhador assalariado representa uma vantagem quando se tem em conta que a utilização do trabalho do escravo se distende por toda sua vida útil, mantendo-se inclusive quando seu envelhecimento natural diminui sua produtividade. O autor sugere que se acrescente a isso tanto o fato de que o trabalhador livre está motivado pelo salário - enquanto o escravo se submete apenas pela coação (impondo gastos com vigilância) -, quanto às maiores chances de avanço da divisão técnica do trabalho e da especialização no caso do trabalhador assalariado. Com efeito, para o autor, tendencialmente a maior produtividade do trabalhador livre provocaria um diferencial assimétrico de custos, o que torna “as coisas muito piores para a indústria escravista”. Qualquer diferença substantiva entre o maior volume de recursos mobilizado para o pagamento de salários e aquele aplicado na manutenção do escravo jamais compensaria as diferenças de produtividade. Melo também menciona a assimetria relativa ao estímulo do progresso técnico nas duas situações. Segundo ele, há limites estreitos à técnica adotada quando o trabalho escravo está inserido na produção. Principalmente porque parece irracional ao empresário elevar o grau de mecanização “sucateando” parte do “equipamento” representado pelo mancipio antes que se esgote sua “vida útil” (MELO, 1982, p. 75).

Por um lado, acreditamos estar Melo correto quando evoca como princípio a primazia do trabalho livre sobre a organização da produção assentada no trabalho compulsório, ou qualquer outra forma pré-capitalista, tanto no que diz respeito ao estímulo ao progresso técnico quanto ao aumento da produtividade. De um modo geral, a economia política parece admiti-lo. Os historiadores econômicos deixaram cristalizadas inúmeras análises que proclamavam a subversão empreendida pelo capital mercantil das nações da Europa Ocidental para modificar as formas de organização do trabalho artesanal (principalmente no artesanato rural) diante das perspectivas de ampliação dos mercados de manufaturados, antes mesmo da primeira revolução industrial, ao final do século XVIII. Nesse caso, tratavam-se de barreiras jurídicas que sancionavam o trabalho corporativo, mas também de barreiras técnicas, que incluíam a necessidade de parcelamento das tarefas visando não somente o aumento da produtividade do trabalho, mas também a desqualificação do trabalhador para provocar a sua rotatividade. Essa subversão da organização do trabalho artesanal foi mais efetiva nas áreas rurais (fazendo nascer a indústria doméstica) devido ao fato de que a regulamentação do trabalho corporativo se limitava às áreas urbanas (SINGER, 1990, p. 23). É sabido que esse

movimento trouxe fortes impulsos ao desenvolvimento das forças produtivas, contaminando pouco a pouco a organização do trabalho urbano. Marx tratou dessa questão, ao identificar a manufatura - para onde convergiram todas essas transformações na organização do trabalho - como uma etapa necessária para o advento da grande indústria.

Mas, por outro lado, parte da fundamentação do argumento de Melo, aquela que diz respeito à maior adesão do trabalhador livre ao trabalho industrial motivada pelo salário, vai na contra-mão de tudo o que se sucedeu com o desenvolvimento histórico do capitalismo. Jamais essa adesão foi pacífica e a vigilância sobre a classe operária sempre implicou um esforço adicional em termos dos investimentos (seja pela vigilância direta - que implica de fato maiores custos -, seja pelos artifícios voltados para o controle da mão-de-obra que exigem uma enorme capacidade criativa)¹³.

A resistência (muitas vezes organizada) dos operários à perda de sua autonomia e à execução de tarefas repetitivas na produção industrial tem ensejado no transcurso do desenvolvimento capitalista diferentes estratégias empresariais para submeter a classe trabalhadora e fazer crescer a produtividade. Na primeira década do século XX, a implantação de técnicas de administração racional e científica na produção - muitas delas identificadas com o “taylorismo” -, visava exatamente a economia de tempo e a eliminação de gestos desnecessários e comportamentos supérfluos durante a jornada de trabalho, preconizando padronização dos procedimentos e cronometragem das tarefas, associados a um sistema individualizado de recompensas para os operários que se mostrassem mais eficientes. Esta reação dos empresários industriais parece consubstanciar-se numa evidência de que o salário não é condição suficiente para incitar os trabalhadores a um maior engajamento no processo produtivo e debelar suas resistências a um processo de trabalho crescentemente intensivo e desumano. Também a introdução por Ford do dia de trabalho de oito horas e salário de cinco dólares como recompensa na sua linha de montagem de carros na fábrica de Dearborn, Michigan, em 1914, assim como sua percepção de que produção em massa significava consumo de massa – esta última, decerto, o que nos permite distinguir o taylorismo do fordismo (HARVEY, 2005, p. 121) – conformaram uma política nova de controle e gerência da força de trabalho que, pouco a pouco, disseminando-se pelo conjunto do sistema produtivo capitalista e aliadas a compromissos mais abrangentes entre o grande capital, o trabalho organizado e o Estado, representaram uma reconciliação dos trabalhadores com o aumento da produtividade. Mesmo assim, na década de 1920 registraram-se fortes resistências dos trabalhadores em familiarizar-se com longas jornadas de trabalho rotinizado, com pouca exigência de suas habilidades manuais e nenhum controle sobre o projeto, o ritmo e a organização do processo produtivo.

¹³ Foi Michel Foucault quem afirmou que os mecanismos disciplinares baseados no modelo panóptico de Bentham, antes de tudo uma forma arquitetural, difundidos pela Europa durante todo o século XIX, foram idealizados para manter submissos (porque se supunham vigiados todo o tempo) os presos, os tidos como insanos, os colegiais, os operários. A disciplina de fábrica, além de fazer respeitar os regulamentos e impedir os roubos, tende a “fazer crescer as aptidões, as velocidades, os rendimentos e, portanto os lucros” (FOUCAULT, 2002, pp. 162-187). Embora Foucault proclame esses mecanismos como menos custosos, tanto do ponto de vista econômico quanto do ponto de vista político (porque suscitam menor resistência), não há como desconsiderar (exatamente pelo componente arquitetural neles contidos) os investimentos requeridos em termos de plantas industriais a eles adequadas.

A consolidação do fordismo como “regime de acumulação”¹⁴ somente irá se dar no pós-guerra, amparada numa enorme extensão dos poderes do Estado sobre a economia, permitindo uma expansão do capitalismo durante quase três décadas em um grande número de lugares (inclusive na América Latina).

Portanto, o aumento da produtividade é contingente, historicamente dependente de estratégias de controle e subordinação da força de trabalho para tal, não um atributo do trabalho assalariado. No entanto, Melo situa o impasse relativo à mão-de-obra durante a crise da economia cafeeira, nos seguintes termos:

... não se poderia esperar que a economia cafeeira, naquela altura, passasse a se apoiar no trabalho assalariado, ainda que o capital mercantil, que comandava a acumulação, não fosse perseguido por qualquer preconceito escravista. Nem industrialização capitalista, nem economia cafeeira organizada com trabalho assalariado. A regressão, a longo prazo, deixaria de ser um mero fantasma (...) Porém não regredimos, avançamos. (MELO, 1982).

É curioso, nesse ponto da análise, como o autor encaminha todo o movimento da transição para a industrialização capitalista na direção das transformações ocorridas somente no estado de São Paulo, menosprezando o que se passava no antigo Distrito Federal e na província fluminense, a despeito da crise da sua agricultura. Já foram vistas aqui as peculiaridades da cidade do Rio de Janeiro, sua maior concentração demográfica, advinda das suas vantagens comparativas, desde a primeira metade do século XIX: capital federal, principal porto, um mercado de escravos, *locus* privilegiado para atração de investimentos (inclusive os estrangeiros) comerciais, financeiros e industriais. A região já experimentara um incremento da atividade industrial nos anos 1840/1850, motivado pela reorientação da política alfandegária da gestão Alves Branco (1844) e pela expansão da economia cafeeira nos anos 1850. Considerando-se ainda o surto industrial dos anos 1880, quando a crise do setor cafeeiro já se mostrava bastante pronunciada, pode-se dizer que ambos os movimentos indicam experiência com trabalho assalariado. Desse modo, não poderia surgir a indústria escravista em função do fato de que a atividade industrial no Distrito Federal e em alguns municípios da província fluminense já havia caminhado na direção das formas capitalistas de produção, contrariando a assertiva de Melo de que “há homens, mas o mercado de trabalho está vazio” (p. 77). Quando se focaliza o período que vai da segunda metade dos anos 1840 até os primeiros anos do século XX, no Distrito Federal e nas suas cercanias, não existem evidências de que a dificuldade de mobilização da mão-de-obra livre tenha entravado o avanço da atividade industrial. Os dados já apresentados aqui, recolhidos por Stanley Stein a respeito da evolução da indústria têxtil, apontam para um desenvolvimento das relações capitalistas de produção já em curso há pelo menos três décadas. Em 1905, somados o Distrito Federal e o antigo Estado do Rio, contam-se mais de 14 mil trabalhadores somente nesse segmento industrial (que é, sem dúvida, o mais importante do período), quando em São Paulo, no mesmo ano, registram-se 6.269 operários. Já dissemos que, em 1872, a população da cidade do Rio de Janeiro contava com mais de 270 mil habitantes, posição que nenhuma outra cidade do país ocupava uma grande parte certamente livre e despojada dos meios de produção

¹⁴ Leborgne e Lipietz chamam de “regime de acumulação” um dado “modo de transformação conjunta e compatível de normas de produção, de distribuição e de uso. Esse regime assenta-se sobre princípios gerais de organização do trabalho e de uso das técnicas que constituem um paradigma tecnológico”. A um “regime de acumulação” corresponderia um “modo de regulação”, que para esses mesmos autores significa um “conjunto de normas (incorporadas ou explícitas), instituições, mecanismos de compensação, dispositivos de informação, que ajustam permanentemente as antecipações e os comportamentos individuais à lógica de conjunto do regime de acumulação” (LEBORGNE e LIPIETZ, 1990, p. 18).

e de subsistência, conforme atestam os cronistas e escritores que retrataram o cotidiano da população pobre, moradora dos cortiços e outras habitações coletivas.

Há um aspecto importante relacionado ao que ocorria nas nascentes indústrias, carioca e fluminense nos anos 1850/1860 que ajudam a realçar os problemas de uma análise que se dispõe a ser generalizadora. Trata-se de ponto pouco explorado na literatura que trata da industrialização brasileira: a convivência dentro de algumas unidades manufatureiras entre trabalhadores livres e escravos. Ao mesmo tempo em que há, da parte de alguns empresários e de autoridades, uma orientação no sentido de substituição progressiva do trabalho compulsório nessas atividades. Beauclair (1992, p. 181) acredita que esse fato tenha “escapado à aguda percepção de Cardoso de Melo”, aproveitando para destacar que os registros da época mostram que havia uma integração funcional (o que não significa uma integração social, segundo ele) entre trabalhadores assalariados e escravos no interior daquelas unidades”. É preciso lembrar que um dos argumentos de Melo para rechaçar a possibilidade de surgimento da indústria escravista é a inabilidade do escravo em lidar com técnicas mais complexas, inclusive com processos produtivos que implicassem no uso de máquinas. Do ponto de vista de Melo, isto bloquearia qualquer ensaio no sentido da divisão técnica do trabalho. Ao contrário, Beauclair assegura que homens livres e escravos alternavam-se nas tarefas mais complexas, a não ser as tarefas de mestrança, das quais o escravo estava excluído. Apesar de Beauclair não mencionar isso, é possível inferir que os escravos estivessem afastados da mestrança menos por inabilidade técnica do que pelos fundamentos sociais que guardam os regulamentos do trabalho corporativo, ainda bem presentes na organização da atividade manufatureira nesse período, conforme atesta o próprio Beauclair (que se refere a essas atividades como pré-indústria, no entanto, sem deixar de atribuir-lhe o caráter de experiências que permitiram a criação das bases técnicas para a industrialização na região do Rio de Janeiro)¹⁵.

Para Beauclair (1992, p.181) Melo parece “ter extremado a carência de mão-de-obra no setor de transformação de matérias-primas”, além de não ter levado em conta “a substancial corrente de imigrantes europeus para a região fluminense”, tampouco a existência de unidades manufatureiras que utilizavam trabalho assalariado desde a primeira metade do

¹⁵ Beauclair crê que a industrialização na região do Rio de Janeiro foi adiada do período 1850/1860 para a década de 1880. Em dado ponto da sua análise ele se pergunta: “Como seria possível, diante do crescimento da exportação do café pelo porto do Rio de Janeiro, do crescimento das funções urbanas, da melhoria dos serviços de infraestrutura, da implantação das estradas de ferro e do grande afluxo de capitais oriundos do tráfico, que essa região não se industrializasse na década de 1850/1860?” Ao buscar uma resposta, ele mostra que, no caso dos capitais deixados ociosos com a interrupção do tráfico, mesmo com base em dados escassos, a maior parte foi canalizada para o mercado financeiro e de capitais, apesar de uma parcela de mercadores ter alocado recursos diretamente na produção (uma parte ínfima no setor produtor de manufaturados, segundo ele, apoiado em Bárbara Levy). Quanto às ferrovias, afirma que sua implantação no final da década de 1850 não contribuiu (ao menos nos seus primeiros anos) para estimular uma possível indústria pesada, decorrência da lei n.º 641, que as criava, porém concedia isenção de direitos de importação para trilhos, máquinas e quaisquer outros equipamentos destinados à Companhia de Estrada de Ferro D. Pedro II. Também por força de lei as ferrovias inibiam a participação acionária dos bancos em unidades fabris, na medida em que somente aquelas podiam ter suas ações (juntamente com títulos do governo) compondo os ativos bancários. Há ainda um movimento que Beauclair denomina de “internacionalização”, especialmente a partir de 1860, quando se consolida um predomínio do capital inglês e sua estreita vinculação com a economia brasileira através não só da construção de ferrovias, mas também de obras de infraestrutura e transporte urbanos, com repercussão dramática sobre o setor “secundário” da economia, impedindo o crescimento das fundições nacionais por conta dos pesados carregamentos importados de ferro fundido, chumbo e outros metais. Para ele, os segmentos de fundição e construção naval eram os mais dinâmicos na altura da metade do século mas, se não se retraem, não apresentam qualquer crescimento ou evolução técnica até que chegassem os anos 1880. Acrescente-se às razões alegadas o fato de que a implantação das ferrovias diminuiu bruscamente a navegação entre a cidade do Rio de Janeiro e as áreas produtoras de café (especialmente o Vale do Paraíba) e açúcar (Campos), dificultando o progresso da indústria naval. Cf. BEAUCLAIR, 1992, pp 162-74.

século XIX. E não é a existência da manufatura já um indicador da “transição” na direção da indústria? Como não reconhecer isso no caso do Rio de Janeiro? Ao contrário de Sérgio Silva, que admite esse fato, Melo insiste na “ausência de industrialização” até que despontassem a máquina no beneficiamento do café, a estrada de ferro e a disponibilidade superabundante de mão-de-obra, ocorrências relativas, segundo ele, ao Estado de São Paulo. A máquina de beneficiamento de café é poupadora de trabalho escravo e melhora sensivelmente a qualidade dos grãos. A estrada de ferro diminuiu o custo dos transportes. Ambas reforçam a economia mercantil escravista cafeeira. Não apenas isso, “se opõem a ela, criando condições para a emergência do trabalho assalariado”, pois “a acumulação repõe a falta de braços, que assume, a cada momento, maior gravidade” (MELO, 1982, pp. 82-3). O emprego da dialética impede Melo de identificar outros fatores que convergem para a industrialização, a não ser aqueles da órbita do complexo cafeeiro paulista.

1.3 – O Comportamento do Rio de Janeiro diante da Concentração Industrial em São Paulo

Cano foi um autor que verificou, entre as duas últimas décadas do século XIX e a eclosão da crise cafeeira de 1929, o desenvolvimento de relações capitalistas no complexo cafeeiro paulista, que permitiram a São Paulo contar com elementos fundamentais para uma expansão diversificada e concentradora da sua economia, especialmente do setor industrial, configurando uma “forte predominância do complexo econômico paulista sobre as demais regiões do país, imprimindo-lhes, em grande medida, uma relação comercial de centro-periferia” (CANO, 1977, p. 25). Cano é, entre os três autores já mencionados que produziram estudos acerca das relações dialéticas entre o complexo cafeeiro paulista e a industrialização brasileira, aquele com quem os estudiosos da industrialização carioca e fluminense mais estabeleceram diálogo (para nele se apoiar ou para contradizê-lo em alguns pontos da sua análise) porque dedicou parte do seu livro inicial sobre a problemática do desenvolvimento capitalista desigual no país às razões que levaram a indústria do antigo Distrito Federal a experimentar um retrocesso durante os anos 1920.

Há três aspectos que Cano aponta como desfavoráveis para que o antigo Distrito Federal, apesar de sua “aparente excepcionalidade” (intermediador nos fluxos da economia cafeeira, atividade capaz de transformá-lo no primeiro centro comercial e financeiro do país, com forte comércio atacadista, desfrutando da distribuição para outras regiões, além de ser a sede do governo central) tivesse atenuada sua capacidade germinativa. Observe-se que o que está em jogo para Cano é o florescimento de um setor industrial “mais amplo”, que o antigo Distrito Federal não foi capaz de conceber.

O primeiro desses aspectos foram as deficientes condições de operação e acumulação da economia escravista cafeeira, que restringiam a ampliação do excedente, engajada que estava na compra de escravos e na importação de meios de subsistência. Com relação a este último ponto, é importante destacar que estava condicionado pela tendência de especialização da agricultura cafeeira à medida que aumenta o custo da mão-de-obra, fazendo com que os cafeicultores reduzissem os cultivos alimentares, implicando maiores desembolsos monetários e crescente parcela de juros efetivos ou imputados em seus custos de produção. Esta situação se agrava, segundo o autor, entre 1855 e 1875, com substantivos aumentos de gêneros que compõem a alimentação básica, como o arroz, o feijão (preços mais do que duplicados no período), o açúcar, a farinha de mandioca e o toucinho (crescimento dos preços em mais de 50%). Caso fosse incentivada uma agricultura comercial de produtos alimentares, de acordo com o autor, esta se constituiria em importante elemento para diminuir o impulso dos constrangimentos à acumulação.

Outro aspecto desfavorável é a predominância do trabalho escravo, que limitava a expansão do mercado interno. Cano não põe em destaque, ao contrário de Melo, a suposta inabilidade técnica do escravo para lidar com inovações técnicas. Situando a introdução das máquinas de beneficiamento do café no oeste paulista nos anos 1870 (como o faz Melo), o autor afirma que nessa época coexistiram nas lavouras cafeeiras dessa região diferentes sistemas de emprego, inclusive o escravista. Para ele, o recurso à mecanização foi inviável no Vale do Paraíba Fluminense muito mais como decorrência da impossibilidade dos cafeicultores aumentarem os seus investimentos, endividados que estavam (pp. 40-41). Ao mesmo tempo, reconhece que o aumento da produtividade no complexo cafeeiro paulista com a introdução gradativa do trabalho livre (e da mecanização), deve também ser imputado ao fato dos cafezais estarem plantados em terras novas e férteis.

Um último aspecto indicado por Cano é a capacidade da elite agrária-escravista-exportadora de fazer valer os seus interesses e manter uma política cambial e tarifária que dificultava uma industrialização mais decisiva, pois obtinham condições mais vantajosas através de importações dos meios de subsistência do que se tivessem que arcar com os custos de uma produção interna, salvo em situações especiais (CANO, 1977, p. 260).

Este autor afirma que, apesar dessas limitações, no antigo Distrito Federal vai emergir mais cedo do que nas demais regiões um setor industrial. Aproveitando dados do Censo Industrial de 1920 (como o fizera Silva para mostrar o predomínio das grandes indústrias no Distrito Federal e em São Paulo), ele indica que 48,7% do capital declarado nesse ano pelas indústrias localizadas no Distrito Federal, pertenciam a empresas fundadas antes de 1890, ficando a velha província fluminense em segundo lugar, com 29,9%. Além disso, 57% do capital industrial brasileiro (excetuando-se o açúcar) até 1889, está sediado na capital federal. Mas esse percentual se reduziu a 29% em 1907. É interessante notar que Cano está falando de “capital industrial”, pressupondo-se a existência na região de circuitos de acumulação industrial em um período no qual a agricultura vive acentuados impasses. Mas ele infere:

à medida que a situação da antiga economia cafeeira do Vale do Paraíba e da vizinha Minas Gerais se agravava, a Guanabara ia entrando num processo de atrofia relativa. Ao mesmo tempo, o surgimento e a expansão da nova cafeicultura paulista iam gradativamente deslocando o centro dinâmico da economia nacional para a região de São Paulo (CANO, 1977, p. 261).

Isto parece sugerir que Cano vê o despontar do setor industrial da região do Rio de Janeiro, ainda no período imperial, articulado à economia cafeeira, paralelo decorrente das relações que esse autor vai estabelecer para São Paulo, sem importar-se com processos outros que poderiam ter sido germinados no antigo Distrito Federal, com desdobramentos sobre a acumulação industrial. É decerto uma tentativa de generalizar as articulações café-indústria para outra área que não a paulista. Tanto que, ao mencionar a recuperação da economia cafeeira de Minas Gerais, durante a década de 1920, ao mesmo tempo em que se dá a grande expansão cafeeira do Espírito Santo, Cano atribui a esses fatores, acrescidos do aumento do gasto público federal, a atenuação do retrocesso industrial do antigo Distrito Federal nessa década (CANO, 1977, p. 265).

Há ainda problemas relacionados ao mercado da indústria de transformação da região que, segundo o autor, vêm se juntar aos efeitos desencadeados pela restrição das suas fontes de acumulação. O primeiro deles é a redução da demanda por produtos industriais dos mercados correspondentes às suas regiões tributárias, devido à crise do café, o que reduz os canais de escoamento da sua produção de manufaturados. Em segundo lugar, o avanço industrial paulista, a partir de 1907, faz com que os manufaturados da região do Rio de Janeiro sejam substituídos pela produção interna do Estado de São Paulo, diminuindo inclusive o âmbito das atividades comerciais do Distrito Federal. Em vista disso, resta à

indústria do Rio de Janeiro preservar o seu próprio mercado interno e “conquistar parcialmente outros mercados ainda não atingidos pela indústria paulista” (CANO, 1977, p. 263).

Todavia, há dimensões da economia do antigo Distrito Federal que revelam novas perspectivas para a compreensão dos desafios enfrentados durante os anos 1910/1920 pela sua indústria e por aquela localizada na sua periferia imediata. Lembremos que Cano constrói o seu argumento com base no desempenho da economia cafeeira, estando amparado no fato de que já no Censo Industrial de 1919 a região teve diminuída sua participação relativa na produção industrial do país, enquanto São Paulo, a teve ampliada, com crescimento substancial até 1939, conforme pode ser observado na tabela apresentada abaixo:

TABELA 1.3
CONCENTRAÇÃO DA PRODUÇÃO INDUSTRIAL – PRINCIPAIS REGIÕES

Regiões	Concentração (%)		
	1907	1919	1939
São Paulo	15,9	31,5	45,4
Distrito Federal	30,2	20,8	17,0
Rio de Janeiro	7,6	7,4	5,0
Minas Gerais	4,4	5,6	6,5
Rio Grande do Sul	13,5	11,1	9,8
Demais	28,4	23,6	16,3
Brasil	100,0	100,0	100,0

Fonte: (dados primários) Censos Industriais, reajustado o Censo de 1919, com a inclusão da produção açucareira. (a) Cálculos sobre o valor bruto da produção industrial (a preços correntes), incluindo apenas a indústria de transformação. Adaptada de tabela elaborada por CANO (1977, p. 268).

Os dados da tabela mostram uma acentuada diminuição do percentual do Distrito Federal, de quase dez pontos, entre 1907 e 1919 e, de mais de três pontos entre 1919 e 1939. É importante assinalar que o Rio de Janeiro começa a perder posição somente entre 1919 e 1939, mantendo a sua indústria de transformação praticamente o mesmo percentual no período anterior (que é significativo, sendo a quarta do país entre 1907 e 1919). O Rio Grande do Sul também vê diminuída a sua participação no período, enquanto a indústria mineira avançou dois pontos, mas nada comparável à concentração verificada em São Paulo, cuja participação dobra entre 1907 e 1919, sendo os anos 1910 considerados muito propícios à expansão do seu parque industrial. É este quadro que conduz Cano a falar no “retrocesso” da indústria do antigo Distrito Federal.

Gomes e Ferreira (1985, pp. 11-19) questionam essa idéia do “retrocesso” e sugerem uma proposta alternativa para a interpretação que associa essa perda de liderança da indústria do Distrito Federal à situação de declínio da produção cafeeira na região do Rio de Janeiro. Segundo essas autoras, estudos realizados a partir do final da década de 1970, buscaram recuperar a especificidade das economias carioca e fluminense e questionar a validade da aplicação do modelo do complexo cafeeiro paulista à realidade da industrialização da região do Rio de Janeiro.

Entre esses estudos, as autoras mencionam o pioneirismo da historiadora Eulália Lobo que, desde trabalho publicado em 1977, enfatizou as peculiaridades da cidade do Rio de Janeiro como principal centro político-administrativo, comercial, financeiro e industrial do país, ênfase confirmada em trabalhos de 1978 e 1985, nos quais a historiadora, tendo analisado em profundidade a trajetória da burguesia mercantil da cidade do Rio de Janeiro, durante os séculos XIX e XX, deixa claro que a atividade comercial carioca precedeu a expansão cafeeira no país, o que permitiu aos empreendedores comerciais e financeiros cariocas terem uma atuação muito ampla e engajamento em operações em outras regiões do país, garantindo-lhes um esquema de acumulação que se mantinha independente dos mercados locais, além do controle sobre as redes de comercialização de muitos produtos, que permitia o escoamento da produção industrial da região. Isto equivale a dizer que, dentro de certos limites, as indústrias carioca e fluminense estavam atreladas ao desenvolvimento do país e não ao da própria região (FERREIRA, 1985, p. 16).

Este é certamente um ponto crucial do debate, já que há duas visões mutuamente excludentes sobre o espectro de atuação da burguesia mercantil, financeira e industrial do Rio de Janeiro por volta do início da década de 1920. Ferreira menciona análise feita por Álvaro Pignatton (1977 apud FERREIRA, 1985, p. 17) sobre as origens da industrialização do antigo Distrito Federal e do Estado do Rio, fortemente apoiada no modelo do complexo cafeeiro paulista, na qual o autor descarta a possibilidade da indústria da região apoiar-se em outros mercados regionais, enquanto eram reduzidos os seus mercados consumidores internos, como decorrência da diminuição dos fluxos da economia cafeeira. Pignatton alega a falta de integração das economias das várias regiões do país, ocasionada pelo federalismo e pela descentralização dos mercados vigente durante a República Velha. A propósito, Wilson Cano (1992, p. 106) é enfático com relação a essa ausência de integração do mercado nacional até que chegassem os anos 1930, quando se intensificam as relações econômicas entre São Paulo e as demais regiões do país. Milton Santos também partilha desse raciocínio, chegando a falar de vários subespaços regionais que evoluíam segundo lógicas próprias, compondo um “enorme arquipélago”. Para ele, esse quadro só seria modificado na segunda metade do século XIX, “quando, a partir da produção do café, o Estado de São Paulo se torna o pólo dinâmico de uma vasta região que abrange os estados mais ao sul e vai incluir, ainda que de modo incompleto, o Rio de Janeiro e Minas Gerais” (SANTOS, 1994, p. 26).

Gomes e Ferreira tomam como contraponto dessa concepção, dados reveladores de que esse isolamento não era integral quando se considera a posição peculiar da cidade do Rio de Janeiro. Não apenas os estudos realizados por Eulália Lobo, mas também o clássico livro de Stanley Stein (1979) sobre a indústria têxtil no Brasil entre 1850 e 1950, indicam a penetração de negócios sediados no Rio de Janeiro em mercados de outras regiões do país. No caso de Stein, este autor fornece informações importantes acerca da distribuição da produção têxtil carioca e fluminense em diversos estados do país, alcançando a região platina, no período 1921-1923, “devido à queda no valor do mil-réis e à ausência momentânea da concorrência das fábricas européias e norte-americanas, que só em 1924 retornaram a estes mercados, quando foi concluída a reconversão da economia no pós-guerra” (STEIN, 1979, p. 119). Stein não exclui as grandes fábricas de tecidos paulistas dessa estratégia de buscar mercados externos. Ao contrário, o autor lembra que o acirramento da concorrência entre as fábricas brasileiras pelo mercado doméstico se intensificara desde 1913, em consequência do desequilíbrio financeiro vigente nesse ano e da situação precária da balança comercial brasileira, esta última como resultado do grande volume de importações e do colapso dos preços do café e da borracha no mercado internacional. Há contração do crédito nesse período, o que obrigou os empresários do setor industrial (não somente os da indústria têxtil) a solicitarem auxílio ao governo federal (STEIN, 1979, p. 115; LOBO, 1978, pp. 511-13). Mas não deixa de ser relevante o fato de Stein ter afirmado que sobretudo as fábricas têxteis

do Rio de Janeiro (citando explicitamente a América Fabril), na primeira metade dos anos 1910, passaram a produzir “tecidos de qualidade superior, comparáveis em textura e acabamento e, em certos casos, em largura ao produto importado”, criando condições não só de suplantar o tecido estrangeiro no mercado interno, mas também de obter espaço no mercado externo” (STEIN, 1979, p. 109).

Saindo do ramo têxtil, é possível verificar que a concorrência entre as grandes fábricas brasileiras pela disputa do mercado interno já era uma realidade desde o início do século. Eulália Lobo (1978, p. 531) afirma que a Cervejaria Brahma do Rio de Janeiro e a Antártica paulista entraram em acordo e dividiram o mercado, em 1905. A Brahma culpou a concorrente, quando em 1907 o laboratório municipal do Rio de Janeiro deu um laudo desfavorável para sua cerveja. Nesse ano o acordo foi rescindido, mas apesar da Antártica ter inundado o mercado em 1911, a Brahma apresentou lucros entre 1910 e 1914, expandindo seu capital em 1913 e as vendas em 1914.

O próprio Wilson Cano admite que a indústria do Distrito Federal era uma das mais diversificadas do país. Segundo ele, dos 98 grupos de produtos que constam do Censo Industrial de 1907, o Distrito Federal possuía unidades industriais que produziam 78 desses grupos de produtos, sendo que em 20 deles monopolizava a produção no país. Apesar disso, 18 entre esses 20 grupos de produtos eram fabricados por pequenos estabelecimentos cujos volumes de produção denotavam vinculação ao mercado local. Esse autor também verifica que entre os 18 ramos industriais existentes, em apenas cinco deles estaria ocorrendo uma certa concentração: moinhos de trigo (com 56% da produção nacional), vestuário (55%), construção naval (53%), bebidas (41%, com destaque para a fabricação de cerveja) e tecidos, no qual a porcentagem de 25% não revelava fielmente, segundo ele, o grau de concentração. Isto porque sua produção física de cerca de 80 milhões de metros ultrapassava de quatro a cinco vezes o seu consumo, revelando que essa indústria realizava um grande volume de exportações inter-regionais. Além disso, Cano reconhece que a indústria do Distrito Federal está organizada a partir de grandes estabelecimentos, excedendo na sua dimensão média as grandes fábricas paulistas, garantindo-lhe maior competitividade, fato observado igualmente na análise de Sérgio Silva, conforme já foi visto aqui. Esta grande dimensão média dos estabelecimentos individuais do Distrito Federal talvez fosse o fator que explicasse segundo Cano, a produtividade maior da indústria do Distrito Federal, quando comparada à de São Paulo, até 1907 (CANO, 1977, pp. 262-3).

Não se pode depreender se Cano está se referindo também à indústria do velho Estado do Rio. Tudo leva a crer, pelos dados por ele apresentados, que sua análise nesse ponto diz respeito apenas ao Distrito Federal. Quanto a Sérgio Silva, não há dúvidas a esse respeito, conforme pode ser observado na tabela V apresentada em sua obra, já mencionada (SILVA, 1976, p. 82). Todavia, no que se refere à relação operários/estabelecimento, a indústria fluminense também estava estruturada a partir de grandes estabelecimentos, especialmente quando se trata da indústria têxtil. O número de operários registrados nos 11 estabelecimentos desse ramo no ano de 1905 nesse estado (média de 547 operários por estabelecimento) é superior à média verificada nos 18 estabelecimentos paulistas (média de 348 operários), embora muito inferior à do Distrito Federal (média de 822 operários), conforme indica a tabela apresentada por Stanley Stein (1979, p. 111), mostrada aqui à Tabela 1.2.

A julgar pelos dados apresentados nessa mesma tabela, essa característica dos estabelecimentos industriais cariocas e fluminenses persiste até 1921, ano em que o Distrito Federal exacerba essa relação operários/estabelecimento, pois aparece com 19 mil operários trabalhando em 14 fábricas têxteis (média de 1.357 operários por unidade)¹⁶, enquanto no Estado do Rio são 12.500 trabalhadores em suas 23 fábricas (média de 543 operários) e em São Paulo são 25 mil operários trabalhando em 55 fábricas (média de 454 operários). As fábricas têxteis mineiras mantêm uma média de operários por unidade bastante inferior: 103 em 1905, 170 em 1915 e 300 em 1921. O porte desses estabelecimentos têxteis cariocas e fluminenses sugere que também produziam para mercados de outras regiões.

Os dados apresentados por Eulália Lobo (1978, pp. 538-40) relativos às operações dessas grandes empresas industriais cariocas durante a década de 1920 indicam que, apesar de terem sido anos difíceis para a atividade industrial no antigo Distrito Federal, houve expansão da capacidade produtiva nos principais estabelecimentos, acompanhada de uma estagnação da produção, em termos *per capita*, situação que iria persistir até 1932. A década se inicia com uma recessão mundial, que no segundo semestre de 1920 vai estar combinada a uma acentuada escassez do meio circulante, provocada pela mobilização sazonal de recursos para atender às necessidades da colheita do café e da borracha.

Em fevereiro de 1921 começou a operar uma Carteira de Redesconto no Banco do Brasil, medida que mantinha o poder de emissão dessa instituição, que recebera esse encargo desde o período da Primeira Guerra Mundial, voltado para o saneamento do meio circulante nacional. Ao mesmo tempo, o governo central se impõe uma austeridade, que implicou na suspensão da grande maioria das obras públicas. Segundo a autora, o fortalecimento do Banco do Brasil e do Estado no controle do crédito repercutem positivamente na retomada da expansão industrial, com recuperação do produto industrial em 1923. Mas em 1924 tem início uma fase extremamente difícil para a indústria, com a adoção de uma política deflacionária, que favorecia a importação, associada a uma redução do crédito. Essa política foi acentuada em 1926, provocando redução da taxa média de crescimento industrial, que fora de 4,6% no período 1911/1919 e passou a 3,9% no período 1920/1928, sendo a indústria de tecidos a maior responsável por esse declínio.

Para verificar como as grandes empresas reagiram a essa “crise comercial”, a autora, enfrentando uma carência quase absoluta de dados sobre a indústria do Distrito Federal no período (fato que Wilson Cano corrobora) consultou os relatórios de diretoria encaminhados à Assembléia dos Acionistas da fábrica Bangu, nos quais foi possível detectar que em 1919 e 1921 a empresa adquiriu novas máquinas e, nesse último ano, importou vários acessórios para os teares Jacquard. Mas a produção anual que era de 14.895.676m em 1920 caiu para 12.350.769m em 1921, recuperando-se nos dois anos seguintes, permitindo à empresa distribuir dividendos aos seus acionistas. Em 1924 a produção caiu novamente, mas a situação financeira era considerada sólida até setembro de 1925, quando foi necessário diminuir um dia de trabalho por semana. No primeiro semestre de 1926 a crise se agravou e novas horas de

¹⁶ Eulália Lobo (1978, p. 531) indica que a Companhia Brasil Industrial (Bangu), fabricante de tecidos, possuía 2.879 operários em 1917, quando em 1912 eles eram 2.754. A empresa ampliara suas instalações e comprara novas máquinas, através de um empréstimo bancário negociado em 1913 com um banco privado. Diante do ambiente recessivo dos anos 1913/1914, a diretoria da empresa decidiu, com a aprovação dos acionistas, diminuir o pessoal e cortar o número dos dias de trabalho para não aumentar os seus estoques. Mas, ao que tudo, indica cortes intensos de pessoal não foram efetuados nos anos seguintes. Em dezembro de 1913, a empresa empregava 2.569 trabalhadores. Este número cai para 2.566 em 1914 e aumenta substancialmente até 1917, quando são registrados 2.879 operários, certamente por conta do fato de que, durante a guerra, aumentaram a venda e a produção de panos finos, proporcionando lucros, apesar da dificuldade de importação de matérias corantes e da elevação do preço do algodão e do combustível.

trabalho foram cortadas. Em 1928 a situação da empresa piorou diante da intensa concorrência dos tecidos ingleses, favorecidos pelas modificações feitas nas taxas alfandegárias. Lobo indica que os exportadores de tecidos ingleses praticam dumping no mercado da cidade do Rio de Janeiro. Nesse ano, segundo a autora, a produção atingiu níveis muito baixos, que podem dar uma dimensão dos problemas enfrentados pela empresa: 5.767.364m, ou seja, quase um terço do que a empresa produzia no início da década. Os relatórios revelam que a diretoria “se referia a uma importação desenfreada e condenava a doutrina do livre cambismo, mas elogiava a lei da reforma monetária de 18 de dezembro de 1926 - que pôs termo às oscilações da moeda - e a iniciativa do presidente de apresentar projeto de modificação da tarifa alfandegária” (LOBO, 1978, pp. 538-39). Diante dos desafios, a diretoria da Bangu manteve a decisão de não formar estoques, reduzir o trabalho dos operários e investir na melhoria do equipamento. Em 1929 a produção se viu ainda mais reduzida: 4.478.736m.

Já a América Fabril, outra importante unidade têxtil do Distrito Federal, ampliou o seu capital em 1923 e promoveu uma expansão em 1924. Contudo, em 1925, se viu ameaçada por uma paralisação quase completa dos negócios, agravada pela decisão de não diminuir horas ou dias de trabalho. Os relatórios da diretoria da empresa mostram que houve desvalorização das suas ações e inexistência de lucros no ano de 1929 (LOBO, 1978, p. 539). A Brahma, a mais importante unidade do ramo de bebidas, experimentou grande expansão em 1922, “quando esgotou sua capacidade de produção e teve de ampliar as instalações, continuando a progredir em 1923 e 1924”. Mas em 1925 suas vendas foram reduzidas, perda atribuída ao problema de suprimento de garrafas, segundo a autora. Houve recuperação a partir do segundo semestre de 1926. Em 1928 e 1929 enfrentou uma drástica redução das suas vendas. De acordo com a autora, a Antártica paulista era acusada nos relatórios da diretoria de forçar a queda dos preços, o que diminuía ainda mais os seus lucros. A fábrica Luz Stearica, produtora de sabão e velas em grande escala, parece não ter enfrentado grandes dificuldades em decorrência das crises que marcaram esta década. Entre 1920 e 1925 teria incorporado as concorrentes e obtido proteção alfandegária, conforme assinala a autora (LOBO, 1978, p. 540).

Cano chama a atenção para o fato de que também a indústria paulista enfrentou “contramarchas” durante a década de 1920. Este talvez seja um bom argumento para que possa ser relativizada a noção de “retrocesso” quando se observa a trajetória da industrialização no antigo Distrito Federal. Segundo o autor, a produção paulista de tecidos entre 1924 e 1928 manteve uma média 10% inferior ao nível verificado em 1922, tendência igualmente percebida em outros ramos da indústria de bens de consumo correntes. Para ele, a acumulação de reservas financeiras durante a Primeira Guerra Mundial pelas empresas industriais no Brasil acabou por permitir um aumento do nível de inversão, expandindo sua capacidade produtiva instalada, fato não restringido ao Estado de São Paulo. Por outro lado, não ocorreu uma expansão equivalente do mercado capaz de incentivar um aumento efetivo da produção. Acrescente-se a isso o fato de que a eliminação dos entraves às importações (uma tônica da política econômica da década) ao mesmo tempo em que facilitava a entrada no país de novos equipamentos, ampliava as importações de bens de consumo. Esse movimento é percebido tanto entre 1919/1920 quanto durante a valorização cambial de 1924/1926:

Se, no primeiro desses períodos a expansão da capacidade produtiva não pode se transformar, em parte, na expansão efetiva da produção, implicando isso, portanto num aumento da competição entre as empresas industriais, no segundo, a valorização cambial precipitou os preços dos bens importados, para baixo. Este fato, associado à deterioração que a inflação vinha causando às tarifas de exportação, acarretava maior rebaixamento do “preço-teto”. Com isto, a competição tendia a agravar-se (CANO, 1977, p. 192-93).

Cano acredita que os níveis de inversão foram relativamente maiores em São Paulo do que no resto do país, concedendo a essa região um maior grau de modernização industrial, aumentando o seu potencial para enfrentar a concorrência com as demais. Essa pressão exercida pelo aumento das importações era agravada nas outras regiões, segundo ele, pelo “fraco desempenho” da sua produção tanto industrial quanto agrícola. Cano se apóia, neste ponto, na comparação da média anual do volume exportado na década de 1920 para o mercado internacional por São Paulo e pelo resto do país com a média registrada na década anterior. A economia de São Paulo ampliara suas exportações em 33%, enquanto a média das exportações das demais regiões se situara em 1%. É bom que se diga que na tabela apresentada pelo autor (CANO, 1977, p. 193) pode-se verificar que 85,3% das exportações paulistas entre 1911 e 1920 e 90,5% entre 1921 e 1930 se referem às exportações de café. Para o autor, além das demais regiões do país não contarem com um bom desempenho de suas exportações, elas ampliaram suas importações, aumentando seu déficit com o exterior na década de 1920 em 16,3 milhões de libras, se considerada a década anterior. Levando-se em conta que essas regiões também haviam realizado inversões que reforçaram sua capacidade produtiva industrial (conforme já visto no caso do Distrito Federal, o que pode ser imputado ao Estado do Rio de Janeiro, com base nos estudos que indicam implantes e expansão industrial das unidades já instaladas nas décadas de 1910 e 1920 em alguns de seus municípios) e que seu mercado tinha um “medíocre desempenho”, Cano infere que a década de 1920 presenciou um acirramento da concorrência, tanto nos mercados “internos” (cada indústria em suas próprias regiões) quanto em termos da concorrência inter-regional (CANO, 1977, pp. 193-94).

Com relação à indústria têxtil algodoeira, Cano assinala que São Paulo levou vantagem nessa competição, apesar de sua indústria ter sido levada à estagnação, porém mantendo altos níveis de produção. Comparando os preços da produção paulista de tecidos de algodão com os preços praticados pelas indústrias das demais regiões, o autor menciona que no primeiro caso, eles são mantidos entre 1920 e 1927, situando-se abaixo, em termos relativos, dos preços dos tecidos importados do exterior. No segundo caso, pode-se perceber, durante o mesmo período, um nível relativo de preços, crescente, podendo isto significar, para ele, que a indústria do resto do país não teve condições para suportar a manutenção dos seus preços, o que parece ter sido atestado pela diminuição das importações paulistas de tecidos provenientes de outras regiões do país. Esta observação de Cano indica que a indústria têxtil algodoeira paulista se encontrava na segunda metade da década de 1920 em melhores condições de enfrentar o dumping dos exportadores ingleses de tecidos, embora ele não se refira a esse aspecto, fator que agravou a situação das principais empresas do ramo no Distrito Federal, conforme assegurou Eulália Lobo.

Além disso, Cano observou que o processo inflacionário iniciado no período da Primeira Guerra Mundial, sobrevivendo após o seu término e que vinha corroendo o grau efetivo de proteção tarifária – situação que combinada com a valorização cambial provocou o aumento das importações -, deve ter afetado relativamente mais as outras indústrias do que a têxtil algodoeira. O coeficiente de importações de tecidos se situa em 17% no período 1924/1928 (ele havia sido de 25% antes da guerra e caíra para 8% entre 1914 e 1918, subindo para 11% em 1920), portanto muito abaixo do coeficiente das demais indústrias, denotando, para o autor, menos excesso de importações sobre os níveis de produção do que excesso de capacidade produtiva (e de produção). Para ele, “as queixas da indústria têxtil algodoeira contra a corrosão tarifária e a competição dos tecidos importados, encontrariam eco apenas em 1929, ano em que seus níveis de produção eram praticamente os mesmos de 1918” (CANO, 1977, p. 198).

A julgar pelas informações trazidas por Eulália Lobo, Cano parece estar correto nesse ponto. A concorrência com os manufaturados produzidos no exterior vai se tornar intensa

somente ao final da década, quando a situação dos grandes estabelecimentos industriais cariocas já era bastante difícil. A autora atribui à combinação de três fatores principais a tendência de estagnação da indústria do Distrito Federal. Em primeiro lugar, a baixa no crescimento absoluto da população do Distrito Federal no período entre 1920 e 1927, que passou de 1.167.560 para 1.394.584, “provavelmente porque já havia sido absorvido o impacto da grande baixa da mortalidade no início do século e diminuído a corrente imigratória para a capital”, enquanto a população brasileira passou de 30.838.201 para 35.445.763 na mesma época (LOBO, 1978, p. 541)¹⁷. Os outros dois fatores enfatizados pela autora são a valorização da moeda e as restrições creditícias. Mas indica outros pontos essenciais que estavam na base do descontentamento dos industriais, expressos em memoriais e relatórios enviados ao governo central pelo Centro Industrial do Brasil, sediado na cidade do Rio de Janeiro, principalmente na segunda metade da década de 1920. Em memorial de 1928, os industriais queixavam-se da proteção oferecida ao café e ao comércio importador, mas recusada à indústria. Mas também reclamavam, desde 1925, da “multiplicação dos impostos interestaduais de consumo, de renda e municipal sobre produtos vendidos fora de sua área de jurisdição, colocando o Rio de Janeiro em condição de inferioridade em relação a Santos” (LOBO, 1978, p. 544).

Um relatório do período 1926/1928 do mesmo Centro Industrial do Brasil dava ênfase ao problema dos custos com o transporte ferroviário, alegando os industriais uma desigualdade das tarifas da Estrada de Ferro Central do Brasil, que prejudicava o Distrito Federal. Segundo o relatório, as tarifas eram 20% menores para as mercadorias exportadas das cidades do interior para o Rio de Janeiro do que do porto do Rio para a zona rural. Os industriais propunham na ocasião, que os preços fossem cobrados por quilômetro. Lobo afirma que outro grande problema enfrentado pelos industriais na década de 1920 era com o encarecimento da energia elétrica. Em janeiro de 1929 houve solicitação dos industriais junto à The Light and Power Company Limited para a prorrogação da tabela de preços da energia até abril, quando seria negociado novo acordo sobre as tarifas. De acordo com Lobo 50% da energia era paga em ouro. Em outubro de 1929, industriais, autoridades e The Light and Power ainda debatiam a nova tabela. Castro e Ferreira (op. cit., p. 18) lembram que a historiadora Bárbara Levy, em trabalho de 1987, preocupada com a elevação dos componentes dos custos da indústria carioca, destacava que desde o início do século XX aumentara a dependência dos estabelecimentos industriais do fornecimento da energia produzida pela Light. Enquanto evidência de modernização do parque industrial carioca esse fato apresentava um caráter positivo. Mas a cobrança em ouro, a partir de 1914, de metade do valor das tarifas para novos consumidores ou para a expansão de antigas instalações pode ter representado um sério entrave para a manutenção do crescimento industrial da capital federal.

¹⁷ Cano já havia chamado a atenção para esse menor crescimento demográfico no Distrito Federal que, segundo ele, é anterior ao período assinalado por Lobo. Entre 1900 e 1920, o Distrito Federal, com exclusão de Sergipe, fora a unidade da federação com mais baixo aumento da população. Cano associa esse fato diretamente a uma razão econômica, a atrofia da economia cafeeira da sua região (p. 205), sem levar em conta a alta mortalidade provocada pelas epidemias do início do século na cidade do Rio de Janeiro.

De acordo com Castro e Ferreira, nessa linha de interpretação para a perda do dinamismo da indústria do Distrito Federal pelo lado do aumento dos custos de produção (não somente da energia, mas também dos transportes e dos salários), também se engajou o historiador Marco Antonio Guarita, em trabalho de 1986¹⁸.

A pressão sobre o componente salarial também é apontada por Lobo como motivo de insatisfação do empresariado industrial carioca, na década de 1920. A autora constatou que a elevação dos salários e a implantação de legislação social promovida pelo governo com o intuito de enfraquecer o movimento operário, sobretudo o anarco-sindicalismo, haviam ensejado a realização de uma reunião, convocada pelo Centro Industrial do Brasil, em 1925, para a qual foram convidados representantes de diferentes segmentos patronais das atividades industriais, comerciais e bancárias, do Rio de Janeiro e de São Paulo, para discutir o Projeto de Lei 265 de 1923, sobre legislação social e elaborar um documento das entidades para ser encaminhado ao Presidente da República:

O documento condenava a Lei de proteção contra acidentes de trabalho de 1919 que impunha à indústria um ônus insustentável, o descanso dominical para todos os operários e funcionários, julgando que era impossível para certas empresas cumprir esse dispositivo do Projeto de Lei. As férias anuais de 15 dias, segundo os industriais, acarretariam um acréscimo de custo e perda da produção que muitas fábricas não suportariam (LOBO, 1978, p. 546).

A proibição do trabalho de menores de 14 anos e a limitação da jornada a seis horas para os operários que tivessem entre 14 e 18 anos, com uma hora de estudo obrigatória em escola mantida pela indústria, caso essa empregasse 20 ou mais menores, estavam contidas no mesmo Projeto de Lei. Nele havia artigos proibindo trabalho noturno feminino, estabelecendo 30 dias de férias antes e 40 dias depois do parto com 2/3 do salário e exigindo a manutenção de uma creche pela empresa que empregasse 50 mulheres ou mais. Lobo afirma que a posição dos industriais sempre foi contrária a qualquer intenção governamental no sentido de melhorias na situação funcional dos trabalhadores. Outros dois projetos de lei de 1924 apontavam para garantias de categorias específicas e um terceiro exigia inquérito policial e processo judicial em caso de acidente de trabalho. Segundo a autora, um memorial enviado pelo Centro Industrial do Brasil ao Conselho Nacional do Trabalho, em 1926, exprimia a preocupação dos industriais com o pagamento de férias e com o aumento do custo da mão-de-

¹⁸ O problema energético foi também tratado por Cano. Segundo ele, devido ao fato de a expansão industrial de São Paulo ter ocorrido, em sua maior parte, no período entre 1907 e 1919, posteriormente ao período em que a indústria é implantada na região do Distrito Federal/Estado do Rio de Janeiro, permitiu que as inversões na indústria paulista se fizessem com menores gastos de capital, graças ao problema energético, que certamente rebaixava os custos fixo e variável. O início das operações da Light and Power, em São Paulo, data de 1901. Na cidade do Rio de Janeiro essa empresa começou a fornecer energia em 1906. O Censo Industrial de 1907 mostra que o total de energia elétrica consumida pela indústria do Distrito Federal fornecida por terceiros representava 5%, enquanto 95% se referiam à geração própria das empresas industriais. Em São Paulo, nesse mesmo ano, a geração de terceiros de empresas representava 82%, ao passo que a geração própria se situava em 18%. A distribuição de energia somente seria consideravelmente ampliada em 1911. Mas ainda em 1919, segundo o autor, 43% da energia consumida pelas indústrias paulistas eram relativas à geração própria. (CANO, 1977, p. 222 e p. 242). No entanto, não há qualquer menção em Cano ao encarecimento das tarifas de energia fornecida pela Light and Power às indústrias paulistas, durante a década de 1920. Resta saber se este foi um problema levantado apenas pelos industriais cariocas, já que a Light operava tanto no Distrito Federal quanto em São Paulo. Cano é enfático, ao afirmar que a economia cafeeira de São Paulo resolveu pioneiramente os problemas de infraestrutura, como o dos transportes ferroviários, o do porto marítimo, o de comunicações e de urbanização, “criando um acúmulo de economias externas que beneficiariam a formação industrial, reduzindo-lhe os gastos de inversão e os custos de produção” (CANO, op. cit. p. 244). Considerando os dados apresentados acima, não parece ter sido o caso do problema energético.

obra em virtude da elevação salarial e redução das horas de trabalho. A sanção do regulamento das férias anuais (lei de 1925) se efetivou em outubro desse mesmo ano. Em 1927, apesar de sancionada, a lei continuava a ser debatida no Congresso. Lobo menciona que houve de fato uma tendência de elevação dos salários a partir de 1918, que se estenderia até 1930. Para ela, de um modo geral, o aumento foi superior ao custo de alimentação, excetuando-se a categoria dos operários da construção (LOBO, 1978, p. 547-48).

É importante destacar aqui uma inferência feita por Cano de que durante todo o período em que a produção industrial paulista avançava no sentido de tornar-se a mais expressiva do país – o período intercensitário 1907/1919 -, ela operou com níveis baixos de salários. Isto devido, segundo ele, à oferta abundante de mão-de-obra (via café), à ausência de legislação trabalhista e ao emprego massivo de mulheres e crianças. A tabela apresentada abaixo, elaborada por esse autor, permite uma comparação entre os salários pagos em alguns estados (desagregados por sexo do trabalhador e indicando se o trabalhador é adulto ou menor), nos principais ramos da indústria no ano de 1919.

TABELA 1.4
SALÁRIO MÉDIO NA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO
(Réis por dia)
1919

Estados	Adultos		Menores	
	Homem	Mulher	Homem	Mulher
	1) Indústria têxtil (a)			
Rio de Janeiro	5759	4089	2253	2052
Guanabara (DF)	6720	5165	2479	2825
São Paulo	5729	4684	2211	2272
Rio Grande do Sul	7035	4062	2595	2160
Brasil	5329	3728	1973	1994
	2) Indústria de produtos alimentares (b)			
	Rio de Janeiro	3709	2490	1483
	Guanabara (DF)	5845	3856	2617
São Paulo	5616	3567	2028	2403
Rio Grande do Sul	5679	3011	2398	1829
Brasil	5111	2957	2004	1858
	3) Indústria do vestuário (d)			
	Rio de Janeiro	4713	2069	1547
	Guanabara (DF)	7582	4216	2376
São Paulo	6382	3467	2142	1773
Rio Grande do Sul	6748	4176	2887	3025
Brasil	6712	3652	2174	1885
	4) Indústria metalúrgica		5) Indústria de calçados	
	Homem adulto		Homem adulto	
	Fundidor	Torneiro	Cortador	Acabador
Rio de Janeiro	5033	5750	5178	3100
Guanabara (DF)	6853	8887	8747	7679
São Paulo	8405	7506	5687	5286
Rio Grande do Sul	8775	8986	7422	7850
Brasil	7483	8107	7656	7076

Fonte: Censo de 1920; volume V, 2.a parte, páginas XI a XVI.

(a) os salários dos adultos masculinos em São Paulo são inferiores aos vigentes em PA, SC, RJ, GB e RS;

(b) idem nota a: AM, MT, ES, GB e RS;

(c) provável erro tipográfico;

(d) idem nota a: PA, GB, RS e BR. Tabela reproduzida de Cano, 1977, p. 142.

Cano demonstra que, embora São Paulo se encontrasse na dianteira do crescimento industrial do país em 1919, o salário médio dos operários (homens adultos), de vários ramos da indústria era inferior aos pagos em estados do Sul, do Norte e do Distrito Federal. Mas não é o que se percebe quando se trata do Estado do Rio de Janeiro. Em nota ao pé da tabela, o

autor destaca que no ramo têxtil, os salários pagos aos homens adultos em São Paulo são inferiores aos vigentes no Pará, Santa Catarina, Rio de Janeiro, Distrito Federal (Guanabara) e Rio Grande do Sul. Todavia, a diferença entre os salários pagos em São Paulo e no Rio de Janeiro é apenas levemente superior nesse último estado, uma diferença quase irrisória, conforme se pode verificar na tabela. Observe-se que os salários pagos às mulheres adultas nesses dois estados, ao contrário, são inferiores no Rio de Janeiro. Merece atenção o fato de que nos demais ramos industriais, quando se trata exatamente de homens adultos, os salários médios pagos no Rio de Janeiro são bastante inferiores aos salários médios pagos em São Paulo. Cano pede que se preste atenção na tabela às diferenças entre os salários dos homens adultos e das mulheres adultas em São Paulo, pois eram menores que as observadas em outros estados. Este seria, para o autor, um indicador da tendência de barateamento da força de trabalho nesse estado, já que a menor diferença relativa entre salários masculinos e femininos amplia o emprego feminino, forçando para baixo o salário médio total. No caso dos salários dos menores, que em São Paulo apresentava menor diferença relativa, a mesma tendência poderia ser verificada. Isto parece não corresponder ao movimento do mercado de trabalho no Estado do Rio de Janeiro.

Heloísa Serzedelo Correa, que estudou a implantação da indústria têxtil em Nova Friburgo na década de 1910 (CORREA, op. cit., p. 137), tendo reproduzido parte da tabela elaborada por Cano apresentada logo acima, diz que os salários industriais médios nesse município estavam situados bem abaixo daqueles referentes à Capital Federal, a São Paulo e eram mesmo inferiores, à média do Brasil. A autora teve acesso aos registros da fábrica M. Falck referentes ao ano de 1918, mostrando que “40% dos operários recebiam até 40\$000 mensais, logo, no máximo, um mil e quinhentos réis diários, já que o domingo não era remunerado e 44% entre 40\$000 e 80\$000 mensais o que significa até 1\$800 diários. Logo, 84% dos operários estavam incluídos numa categoria limitada por 1\$800 diários”.

Segundo a autora, os salários muito baixos nos primeiros anos da indústria em Nova Friburgo foram possíveis devido à existência de uma grande disponibilidade de força de trabalho na cidade, nas vilas próximas e no campo. A presença de muitos posseiros na região, dedicados à produção de subsistência, representava a garantia de uma força de trabalho industrial disposta a empregar-se em troca de salários extremamente reduzidos, na medida em que sua reprodução estava garantida pelos alimentos produzidos pela família que permanecera no campo. Ela assegura que “no início do século, em Nova Friburgo, posseiros forneciam seus filhos para o trabalho industrial e esses continuavam morando no campo que circunscrevia a cidade e poderia ser alcançada numa caminhada diária de meia hora” (CORREA, op. cit. p. 146). Com isso, pode-se também constatar uma presença muito significativa de mulheres e menores na força de trabalho dos primeiros anos da indústria em Nova Friburgo.

As informações contidas no trabalho de Correa coincidem com aquelas apresentadas por Teixeira (2003, p. 61) para Valença, município da microrregião do Médio Paraíba, um dos primeiros a implantar um parque têxtil no interior do Rio de Janeiro. Segundo este autor, no ano de 1927, um operário adulto recebia 70\$000 mensais, o que equivalia a 2.692 réis diários. Uma operária menor, no mesmo ano, recebia um salário de 45\$000 (1.730 réis diários). É preciso não desconsiderar a inflação ascendente na década de 1920, que corroía o poder de compra dos salários.

Quanto aos salários médios mais altos pagos na indústria do Distrito Federal, Castro e Ferreira (1985, p. 17) dizem que este dado é desconhecido, ou seja, corroborado pela literatura. Cano imputa à “inexistência de agricultura local” e à “precariedade agrícola de seu mais próximo vizinho, o Estado do Rio de Janeiro” as razões fundamentais desses níveis mais elevados de salários no Distrito Federal. Por não dispor de uma agricultura produtora de alimentos, o Distrito Federal enfrentava uma permanente elevação dos custos da sua mão-de-obra (CANO, 1977, p. 264), situação diferente da que era verificada em São Paulo que,

aproximadamente a partir de 1905 expande a sua produção de alimentos e de matérias-primas industriais (CANO, 1977, p. 140). Já vimos que os níveis salariais nos principais ramos industriais do Estado do Rio de Janeiro são muito inferiores aos salários pagos na indústria paulista. Considerando a “debilidade” da agricultura do velho Estado do Rio cabe indagar-se acerca da razão pela qual esse problema afetava apenas os salários no Distrito Federal. Essa questão parece ser mais uma que reforça as especificidades da economia da região. Recorrendo mais uma vez aos trabalhos de historiadores que se dispuseram a delinear essas especificidades, Castro e Ferreira lançaram mão das importantes informações coletadas por Sonia Mendonça, em dissertação de mestrado, defendida em 1977, na qual a autora se concentrou na tendência de diversificação da agricultura como estratégia para contrabalançar os tímidos efeitos da primeira política de valorização do café no Estado do Rio. Sua tese central é que a partir dos primeiros anos do século XX, pode-se verificar um movimento ascendente das exportações fluminenses de gêneros alimentícios. Mendonça, amparando-se em dados estatísticos, destaca as importações efetuadas pelo Distrito Federal para seu abastecimento, revelando que entre 1903 e 1914 houve um aumento percentual proveniente da produção agrícola fluminense (CASTRO e FERREIRA, 1985, p. 16-17; FERREIRA, 1994, p. 45). As autoras admitem que tais conclusões ajudam a relativizar o raciocínio recorrente de que após a crise do café a economia fluminense se teria voltado exclusivamente para a pecuária extensiva.

Ferreira lembra que a diversificação da agricultura como política, encarada como uma alternativa preferencial e não como opção provisória e complementar à cafeicultura, foi uma tônica das duas gestões de Nilo Peçanha (1904-1906 e 1914-1919), que além de medidas de caráter tributário (frete mínimos para os produtos exportados e instrumentos agrícolas e maior tributação para os produtos importados), estimulou a distribuição regular de sementes e mudas e criou estações experimentais e estabelecimentos de ensino agrícola.

Mas, à medida que os anos 1920 trazem uma recuperação da cafeicultura, que deslocou o eixo econômico do estado da parte meridional para a setentrional, transformando os municípios de Itaperuna, Cambuci e Santo Antônio de Pádua em grandes produtores, o processo de diversificação agrícola declinou, conforme atestam os dados relativos à participação (do milho, do feijão e do arroz, por exemplo) na receita geral do estado ao longo dessa década (FERREIRA, 1994, p. 44-51). Tais tentativas de delinear as especificidades da economia da região do Rio de Janeiro servem para demonstrar que não existiu um sentido linear da crise da agricultura fluminense que a compeliu no rumo da “decadência”, entravando o desenvolvimento industrial. Com todos os percalços, a industrialização na região prosseguiu na década de 1930, embora com menor ímpeto de crescimento. É certamente esse fato que justifica o questionamento feito por Gomes e Ferreira da idéia de um “retrocesso” industrial na região durante a década de 1920. O estudo realizado por Robson Dias da Silva (2004) sobre as transformações e a importância da economia do Estado do Rio de Janeiro para o país, aponta que no período 1939/1980 o crescimento anual médio do PIB regional foi de 6%, não muito inferior ao nacional (7%), tampouco do paulista (7,5%). Isto implica que, acompanhando o conjunto do país, o Rio de Janeiro “experimentou excelente desempenho no período, o que atesta o perfil relativo do seu esvaziamento econômico” (SILVA, 2004, pp. 38-9). No caso da indústria, há forte expansão da região entre 1939 e 1980, mantendo uma taxa média anual de crescimento do produto industrial de 6,9%, embora abaixo da média registrada para o país (9,1%) e para São Paulo (9,8%). Apesar disso, o que tem sido destacado é a sua contínua perda de participação relativa na indústria nacional, questão não desprezível no entendimento desse autor.

Gomes e Ferreira acreditam que uma vertente a ser explorada de forma mais efetiva para a explicação da perda da posição de liderança da produção industrial do Distrito Federal seja a relação entre comércio e indústria. Para elas, a estreita vinculação e dependência da

indústria tanto do Distrito Federal quanto do Estado do Rio de Janeiro em relação ao comércio de importação (pode-se dizer, do comércio em geral) necessita de um maior aprofundamento. As autoras alegam que, se por um lado, é inegável a contribuição do capital comercial para a expansão industrial na região (aspecto levantado em inúmeros estudos sobre o implante industrial em diferentes locais), por outro trouxe limitações. Os investimentos dos importadores na produção industrial, por exemplo, representaram, via de regra, uma atividade colateral de cobertura de riscos que poderia implicar, em muitos casos, uma excessiva diversificação das atividades, comprometendo a expansão da atividade industrial (GOMES e FERREIRA, 1985, p. 18). Outro aspecto indicado é que muitos empresários

administravam os seus estabelecimentos industriais, utilizando-se dos mesmos métodos empregados na administração dos seus negócios comerciais. Entretanto, as prioridades de inversão se concentravam nos segundos, e não nos primeiros. Como os capitais investidos nos seus estabelecimentos industriais originavam-se principalmente de seus negócios comerciais, os empresários esforçavam-se ao máximo para que grandes somas não fossem arriscadas na indústria, a qual, embora começasse a se tornar viável, não oferecia ainda perspectivas de lucros rápidos e gigantescos (CASTRO e FERREIRA, 1985, p. 18)

Para essas autoras, o estudo da industrialização carioca e fluminense ainda está longe de encerrar formulações mais definitivas, sendo muito bem-vindos os estudos que se disponham a aprofundar algumas das questões que compõem essa problemática. No próximo capítulo tratar-se-á das transformações pelas quais passou a microrregião do Vale do Paraíba fluminense em um período específico, entre 1940 e 1985. No entanto, algumas questões que perpassam a problemática da transição da atividade agroexportadora para o predomínio da atividade industrial no Brasil serão retomadas, recorrendo-se a períodos anteriores para melhor ressaltar aspectos como a reação dos agentes locais diante da grave crise da cafeicultura no final do século XIX e início do século XX, lançando mão de iniciativas que buscassem o desenvolvimento econômico (como o implante industrial) especialmente no caso do município de Valença.

CAPÍTULO II – INDUSTRIALIZAÇÃO E URBANIZAÇÃO NO VALE DO PARAÍBA FLUMINENSE - 1940-1960

2.1 A Industrialização Pré-CSN no Vale do Paraíba Fluminense

São numerosos e bastante conhecidos os estudos que tratam da implantação da Companhia Siderúrgica Nacional, em 1942, principalmente pelos seus impactos na economia do estado do Rio de Janeiro e as transformações urbanas que promoveu na região ao criar uma cidade-industrial, de porte considerável para o período, em pleno interior, numa área onde a atividade agropecuária, desde a década de 1930, enfrentava dificuldades para se expandir (LOPES, 2004; SOUZA, 1992; FONTES e LAMARÃO, 1986; PIQUET, 1985). Tais estudos sobre Volta Redonda acabaram por reforçar o raciocínio corrente de que nada havia no Vale do Paraíba fluminense, em termos de atividade econômica expressiva, até que a usina começasse a ser construída. A tão comentada “decadência da agricultura” da velha província fluminense, desencadeada pela crise do café, ao final do século XIX, geradora de uma “paisagem desoladora” (MELO, 1982, p. 72), fazia esse raciocínio parecer repleto de sentido. Por outro lado, são praticamente inexistentes os estudos que buscam recuperar os esforços empreendidos nos municípios que compõem a microrregião do Médio Paraíba para dar novos rumos ao desenvolvimento desses espaços.

É em função disso que parece importante tratar da trajetória do município de Valença, um dos núcleos do auge da economia cafeeira no estado do Rio de Janeiro, que de fato sofre forte impacto com a crise da sua agricultura, agravada pela abolição da escravatura, com fazendas dilapidadas e fortunas arruinadas, mas que, já na década de 1910, através de uma série de esforços locais, consegue erguer um parque têxtil que irá perdurar por 80 anos, solapado que foi pela abertura comercial dos anos 1990, apesar de ter contribuído em todas essas décadas para que Valença se tornasse uma das principais aglomerações urbanas do Vale do Paraíba fluminense, ainda hoje a microrregião mais industrializada do interior do estado¹⁹. Ressalte-se que Valença constitui um exemplo de implantação industrial promovida, em grande parte, por esforços e capitais privados, portanto distinto do empreendimento governamental que fez surgir a cidade de Volta Redonda.

2.1.1 - A crise da cafeicultura e o início da industrialização em Valença

São quatro as unidades industriais instaladas inicialmente: a Companhia Industrial de Valença, em 1912 (mais tarde denominada Ferreira Guimarães, marca conhecida em termos nacionais a partir do auge do jeans, no final da década de 1970 e durante os anos 1980); a Companhia Fiação e Tecidos Santa Rosa (igualmente importante em termos nacionais), cuja operação se inicia em 1914; a Fábricas Unidas de Tecidos, Rendas e Bordados, de 1913 e a Companhia Progresso de Valença de Fiação e Tecelagem, de 1926. Esta última foi a única

¹⁹ Dados do último Censo Demográfico do IBGE mostram que Valença possuía em 2000 uma população de 66.290 habitantes. Em 1907, o mesmo IBGE indica que essa população era de 26.117 habitantes. Em 1940, seus moradores somavam 35.627. Pode-se perceber que, a despeito dos graves problemas enfrentados no início do século passado, o município manteve uma taxa de crescimento regular, mas constante, ao longo de todo o século XX. Nem tudo parece ser desolação e abandono das fazendas.

fábrica a não perdurar no longo período que se abria para Valença para a atividade têxtil. Mas em 1952, a cidade passou a contar com mais uma unidade, a Sociedade Anônima Fiação e Tecelagem Ultra Moderna Chueke. Os dados apresentados na tabela abaixo ajudam a situar o porte dessas unidades, através da evolução do número de operários e da sua produção física entre 1930 e 1951 (exclusive Chueke).

TABELA 2.1
UNIDADES TÊXTEIS DE VALENÇA -
NÚMERO DE OPERÁRIOS E PRODUÇÃO ANUAL

Ano	Número de Operários			Produção anual (em metros)
	Homens	Mulheres	Total	
1930	407	589	996	6.260,4
1935	493	653	1.143	8.701,3
1940	552	619	1.171	7.520,1
1945	675	664	1.339	8.809,5
1951	471	621	1.092	8.162,1

Fonte: Dados adaptados de quadro apresentado pelo historiador Leoni IÓRIO. Valença de ontem e de hoje (subsídios para a história do município de Marquês de Valença – 1789/1952).
Valença: Associação Comercial, 1953, p. 212.

Os dados relativos ao período compreendido pela tabela permitem inferir que foi pequena a expansão, tanto do pessoal ocupado quanto da produção física, sugerindo que foram muito poucos os investimentos realizados desde a época de implantação dessas unidades fabris. Ao que tudo indica, o crescimento da atividade vai se dar a partir da década de 1970 e durante boa parte dos anos 1980. O Censo Industrial do IBGE, de 1970, indica já a presença de mais um estabelecimento desse ramo na cidade: agora são seis, empregando 1.413 trabalhadores. Em 1975, o Censo Industrial já aponta que esses trabalhadores são 1.662, em sete estabelecimentos. De qualquer modo, para a época em que foram instaladas essas empresas, é certo que se constituíam em empreendimentos de razoável porte, com uma média de 250 empregados para cada estabelecimento. Mas as fábricas da Ferreira Guimarães e da Santa Rosa eram unidades maiores. Considerando-se que a população de Valença era de 28.835 (projeções feitas pelo IBGE) em 1912, ano do início da implantação do parque têxtil, deve ter sido considerável o impacto sobre o mercado de trabalho local a partir do número de empregos por elas gerado, tanto durante a construção dos prédios das fábricas, quanto no período do início das suas operações. É possível que Valença, nos anos 1910, ao contrário do que se supõe em função do fato de estar no centro de uma “forte decadência” decorrente da crise da cafeicultura, possa ter servido como local de atração para população migrante, especialmente por sua localização fronteira a alguns municípios da Zona da Mata mineira, atualmente polarizados por Juiz de Fora.

2.1.2 - Perfil dos empreendedores: contrariando a tese clássica da relação entre café e industrialização

Não há razão para não considerar a implantação do parque têxtil de Valença como uma pequena parte da história da industrialização no Estado do Rio de Janeiro e, logo, da industrialização brasileira. Esta empreitada exigiu, além de recursos monetários, sintonia com os processos econômicos em curso no país naquele período, noção das condições locais que poderiam tornar-se favoráveis, capacidade para articular-se para fora, visão do futuro e disposição para encarar as adversidades. Esses atributos não costumam ser reconhecidos como parte do comportamento das elites da velha província do Rio de Janeiro. A maior parte das análises que tratam do período relata que com a derrocada do café, as antigas fazendas do Vale do Paraíba foram convertidas em pastagens, o que não deixa de corresponder aos fatos, atestados pelos historiadores. Mas quais homens fizeram parte desse grupo que, diante da perplexidade quase generalizada com relação ao destino da economia da cidade, resolveram somar esforços e comprar máquinas têxteis na Inglaterra, adquirir turbinas no exterior e transportá-las da estação ferroviária de Valença até o meio do mato - onde já se encontravam represados milhares de metros cúbicos de água - e mobilizar mão-de-obra, para quem o trabalho industrial era, provavelmente na maior parte, algo desconhecido?

Para a realização desta pesquisa, além da consulta ao trabalho dos historiadores locais, foram realizadas entrevistas com agentes que tivessem ocupado cargos gerenciais nessas empresas, evidentemente em períodos mais recentes, dos anos 1970 em diante. Mas durante o trabalho de campo, foi possível descobrir que alguns parentes muito próximos dos fundadores ainda estão vivos e mantêm na memória informações sobre o processo de implantação das empresas e sua evolução, permitindo acrescentá-las aos relatos daqueles que trabalharam diretamente na produção. Foi o caso de um neto de Vito Pentagna, um dos fundadores da Companhia Fiação e Tecidos Santa Rosa, que concordou em conceder entrevista. O informante, atualmente proprietário de uma das principais fazendas de Valença, a Pau D'Alho (incluída no circuito turístico de visitação das fazendas do ciclo do café), é o presidente da Cooperativa Mista de Valença, que reúne 334 produtores de leite do município, a maioria pequenos produtores. Durante a entrevista foi possível recuperar um pouco da trajetória do seu avô, como também levantar aspectos relacionados ao desenvolvimento econômico do município entre 1940 e 1985, recorte temporal da nossa tese.

Vito Pentagna foi um imigrante italiano que passou a residir em Valença em 1881, depois de ter sido mascate e acumular recursos com o comércio por algumas áreas do Sul de Minas Gerais. O informante relatou que um tio de Vito, que era clérigo e fazia trabalhos pastorais nessa área de Minas, preocupado com a situação dos cinco sobrinhos numa Itália que, conforme é sabido, na segunda metade do século XIX enfrentava problemas políticos decorrentes do processo de unificação, agravados em algumas áreas pelas dificuldades econômicas da população²⁰, resolve trazê-los para o Brasil. Já no Brasil, Vito se encanta com a filha de um fazendeiro muito rico, amigo do seu tio clérigo, e resolve pedir-lhe em casamento. O pai lhe diz que a filha tem um dote de 15 contos de réis. Caso ele conseguisse

²⁰ Vito não é originário da região do Mezzogiorno, área do Sul da Itália com população majoritariamente rural, de onde migraram milhares de famílias para buscar “uma vida melhor na América” (principalmente para os EUA, Argentina e Brasil, nas duas últimas décadas do século XIX e primeira década do século XX). Segundo o seu neto, ele é oriundo de uma área litorânea próxima a Nápoles, uma vila com predomínio de famílias de pescadores. Ele informou que até hoje existe naquele local “um prédio muito bonito chamado Palácio Pentagna”, mas a família do seu avô era constituída de pessoas “sem grandes recursos”, condição agravada pela crise econômica enfrentada pela Itália naquele período. Além de Vito, quatro outros irmãos seus migraram para o Brasil, o último tendo aqui chegado já formado em medicina. De qualquer modo, nos seus primeiros anos no Brasil, Vito foi mascate em Minas Gerais.

outros 15 contos, a mão da filha lhe seria concedida. Ele retorna para suas atividades e reaparece na fazenda, algum tempo depois, de acordo com o informante, casa-se com a moça e, de posse dos 30 contos compra a Fazenda Santa Rosa, em Valença, em 1888, exatamente o ano da abolição. A compra da fazenda foi possível em função do barateamento dos preços das terras em Valença naquele período, com muitos fazendeiros “pendurados em hipotecas”.

Vito Pentagna se instalara em Valença no ano de 1881. Depois da compra da Fazenda Santa Rosa se dedica ao cultivo do café, mas todas as informações obtidas nos levam a crer que sua principal atividade era o comércio. Em menos de duas décadas se tornara o mais forte negociante local, possuindo o principal estabelecimento de “secos e molhados” da cidade. O historiador Leoni Iório (1953, p. 207) afirma que tropas vindas do Oeste e Sul de Minas Gerais (principalmente de Lima Duarte e São João Del Rey) abasteciam o seu armazém, de onde ele despachava as mercadorias (toucinho, queijos) para a cidade do Rio de Janeiro, comércio facilitado pela presença da Estrada de Ferro União Valenciana, que se comunicava com a Estrada de Ferro D. Pedro II. Do Rio de Janeiro, Vito Pentagna importava grandes carregamentos de sal, bebidas, bijouterias, etc. Segundo seu neto, ele comprou outras duas fazendas, entre elas a Pau D’Alho, atualmente de sua propriedade.

Não é difícil compreender como Vito Pentagna consegue manter-se como cafeicultor. Além dos lucros obtidos no comércio, ele certamente vai ser favorecido pela recuperação dos preços do café no mercado internacional, a partir de 1885, que se manteve até 1895, conseguindo sobreviver ao período crítico que se inicia em 1896 para a cafeicultura fluminense, como decorrência da estagnação da economia dos EUA, maior consumidor mundial de café, e da expansão da lavoura cafeeira em São Paulo, que ajuda a deprimir os preços do produto. Nessa segunda metade dos anos 1890, a economia da velha província fluminense enfrentava uma situação bastante difícil. Não somente em função dos problemas relativos à atividade cafeeira, mas também pelos reveses verificados na produção do açúcar, no Norte do estado. Esses impasses se expressam de maneira contundente num relatório da Secretaria de Obras Públicas e Indústrias do Estado do Rio de Janeiro, enviado ao governador em 1895, contendo informações coletadas por um questionário enviado às 48 Câmaras Municipais. De acordo com o relatório, mais de 90% dos municípios dependiam do café. Em apenas oito municípios foi constatada a tentativa de buscar outras alternativas econômicas para reagir à crise. No caso da pecuária, o relatório assegura que, mesmo constituindo uma alternativa, era praticada em pequena escala (FERREIRA, 1994, pp. 40-41).

É nesse quadro que Valença parece ser um município importante de ser estudado. Iório relata em seu livro sobre a cidade que, desde 1891, é cogitada a idéia de implantação da indústria de tecidos de algodão. O autor mencionou uma petição da Câmara Municipal, datada de 6 de outubro desse ano, na qual cidadãos de Valença (entre eles, Vito Pentagna) solicitam, em aforamento, o terreno de uma praça extinta, próximo à estação da estrada de ferro, para ali construir “diversas indústrias”, deferida pelo poder público municipal. O grupo de seis demandantes chegou a organizar uma empresa e, em seguida, construiu um prédio com área de 900m². O prédio ficou abandonado por 12 anos, para que se aguardasse a melhora do câmbio e, uma vez passada a crise (cambial), o grupo tentaria adquirir maquinário necessário no estrangeiro (IÓRIO, 1953, p. 205).

Essas informações parecem coincidir com a afirmativa de Wilson Cano (1977, p. 260), para quem as condições da política tarifária e cambial nas duas últimas décadas do século XIX (salvo em situações especiais) não contribuíram para uma industrialização “mais decisiva” no antigo Distrito Federal e no seu entorno, já que essa região, mais do que qualquer outra no país, adiantara-se no processo de implantação industrial. Ao contrário, Stanley Stein (1979, p. 108) e Marieta de Moraes Ferreira (1985, p. 7) encaram esse período como favorável para a implantação de unidades industriais, já que as tarifas sobre produtos industrializados importados sofrem um aumento significativo, implicando uma importante

proteção para a produção industrial nacional. Stein menciona que a tarifa que entrou em vigor em 1900 e suas pequenas revisões posteriores asseguraram uma proteção mais do que adequada à proteção de tecidos grossos. Mas, por outro lado, desvalorizações cambiais sucessivas, como aquelas ocorridas durante os anos 1890 para ajustar as contas externas do país, decerto implicavam maiores recursos para a compra de equipamentos no exterior.

De qualquer modo, os primeiros teares chegados a Valença datam de um período anterior a 1912, pelas mãos de outro membro da elite da cidade, José Siqueira Silva da Fonseca, que comprara o prédio construído próximo à estação ferroviária. Tratar-se-á desse empreendedor logo em seguida. As informações disponíveis não permitem esclarecer a razão pela qual Vito Pentagna vendeu o prédio que havia construído em terreno aforado pela Câmara Municipal. Iório relata que, em janeiro de 1913, Pentagna lançou a pedra fundamental de sua fábrica de tecidos, em outro terreno, na área central da cidade, iniciando imediatamente a construção do edifício. Ao mesmo tempo, desde março do ano anterior, realizara obras hidráulicas na sua fazenda Pau D'Alho para a construção de uma usina hidrelétrica, aproveitando uma queda d'água de 26 metros ali existente, formada pelo rio das Flores. É importante dizer que o local dessa usina ficava a sete quilômetros do centro da cidade, onde estaria localizada a fábrica.

A usina só seria inaugurada em setembro de 1914, constituída de uma represa de 25 metros de comprimento, por seis metros de altura, um empreendimento que por si só parece ter exigido um grande volume de recursos. Informações coletadas durante a entrevista com o neto de Pentagna dão uma dimensão aproximada da origem desses recursos. Reunido com a família, segundo o informante, o avô põe sobre a mesa uma mala repleta com libras esterlinas e pergunta aos filhos o que deveriam fazer com o dinheiro. Optam por investir numa indústria têxtil. Embora o relato possa sugerir um episódio que de fato nunca tenha ocorrido, sendo, portanto muito mais ligado à imagens (“míticas”?) que compõem a identidade da família, por outro lado remete à explicação, esta sim histórica, da origem dos vultosos recursos para a implantação da fábrica Santa Rosa.

A assembléia de instalação da companhia ocorreu no dia 7 de setembro de 1913, com um capital de Cr\$ 500.000,00, dividido em 2.500 ações no valor nominal de Cr\$ 200,00 cada uma, sendo seus incorporadores Vito Pentagna e o comendador Nicolau Pentagna. Mas a fábrica só entraria em operação em setembro de 1914, em plena Primeira Guerra Mundial²¹. Do seu Conselho Fiscal fazia parte o coronel Benjamim Ferreira Guimarães. A figura do coronel Ferreira Guimarães vai estar fortemente ligada à industrialização de Valença. Comerciante em Bonsucesso, Minas Gerais, Guimarães vai residir em Valença até 1919, quando então se transfere com a família para a cidade do Rio de Janeiro. Leoni Iório diz que sua vinda para a cidade se deveu a José Siqueira Silva da Fonseca, proprietário rural e comerciante na cidade, de quem o coronel foi sócio na implantação da Companhia Industrial de Valença (Ferreira Guimarães). Mas nosso informante relatou que Vito Pentagna foi quem sugeriu a sua vinda para a cidade, num momento em que o coronel passava por dificuldades financeiras, pois perdera muito dinheiro na Bolsa de Valores de Londres. Guimarães parece ter sido uma pessoa que mantinha boas relações com figuras ligadas à especulação financeira e com o sistema bancário, pois o seu lugar na história da industrialização de Valença dá a impressão de que foi uma espécie de “captador de recursos”, o que demonstra sua ligação com os dois principais empreendimentos têxteis da cidade. Francisco de Oliveira já chamara a atenção (1993, p. 73) para o avanço do capital bancário mineiro que se havia constituído, desde o final do século XIX, apropriando-se do excedente do produto social da economia de

²¹ É interessante mencionar que Vito Pentagna, depois de ter realizado os esforços para a instalação da fábrica, faleceu na véspera da sua inauguração, deixando o controle dos negócios para seus dois filhos, Humberto de Castro Pentagna e Savério Vito Pentagna, este último pai de nosso informante.

subsistência e da pecuária do interior de Minas Gerais, na sua passagem para o abastecimento de outras regiões do Brasil, especialmente a cidade do Rio de Janeiro.

Oliveira sugere que, ao final da década de 1920, esse capital já começava a desviar-se para financiar o próprio café e que a posição das oligarquias mineiras ao lado de outras que se constituíram em centros deflagradores da revolução de 1930, pode ser interpretada como uma aproximação desencadeada pelos interesses econômicos de agentes dessas regiões (Extremo-Sul, Minas, Paraíba e Pernambuco), cuja produção de valor se realizava internamente, em contraponto às regiões onde a produção do valor se realizava externamente (caso das regiões do café). O autor afirma que, no caso de Minas Gerais, a preeminência do capital financeiro inglês e norte-americano cerceava a expansão do capital bancário mineiro. É muito provável que o Coronel Ferreira Guimarães, homem ligado ao comércio do interior de Minas, dispunha de facilidades de crédito junto a essa rede bancária mineira, o que poderia explicar suas ligações com esse grupo de homens empreendedores de Valença, em pleno início do século XX. Tem sido muito pouco explorada na historiografia econômica essa complementaridade da região do Rio de Janeiro com áreas contíguas de Minas Gerais. A maior parte dos estudos tem indicado que a industrialização da velha província fluminense é uma extensão da industrialização do antigo Distrito Federal, a partir de 1880.

Nesse sentido, a formação de núcleos industriais em municípios como Niterói, Petrópolis, Magé e Campos não se deu às custas de capitais acumulados localmente, mas convergia para interesses, capitais e mercados consumidores externos ao Estado do Rio e vinculados às firmas comerciais do Distrito Federal. Para Mendes, Barra do Piraí e Valença, municípios onde foram implantadas unidades maiores, é possível que essa marca da industrialização interiorizada na região do Rio de Janeiro se confirme, embora não existam estudos particulares sobre cada uma dessas cidades (FERREIRA, 1985, pp. 8-13). As informações coletadas para esta tese sobre a implantação do parque têxtil de Valença permitem dizer que Marieta de Moraes Ferreira está correta ao indicar no capital acumulado no comércio a origem dos recursos que viabilizaram os empreendimentos industriais nas décadas de 1910 e 1920, o que lhe garante reunir evidências para mostrar que há um certo grau de autonomia desses empreendimentos com relação à economia cafeeira, reforçando a posição peculiar da cidade do Rio de Janeiro, que abrigava um patamar de capital já acumulado, não sendo inteiramente suscetível à crise da agricultura do período.

Mas em dois pontos os dados trazidos de Valença não se ajustam completamente à sua hipótese. Em primeiro lugar, embora possamos falar de interesses externos e eles obviamente existiam, não se pode deixar de considerar os interesses locais, consubstanciados na visão de futuro de homens que - apesar de alguns não terem tido origem na cidade - estavam ali estabelecidos e demonstravam, em certa medida, comprometimento com o destino da cidade, além evidentemente dos seus próprios interesses particulares. Por outro lado, a figura do Coronel Ferreira Guimarães sugere uma conexão com capitais acumulados na esfera da circulação em Minas Gerais, situação geralmente não cogitada nos estudos sobre a industrialização fluminense.

José Siqueira Silva da Fonseca, um dos fundadores da Companhia Industrial de Valença (Ferreira Guimarães) nasceu em Valença no ano de 1877. Seu pai era capitão da Guarda Nacional, um português chegado à cidade como membro do Conselho Fiscal da recém-criada Estrada de Ferro União Valenciana, que se casou com a filha de uma tradicional família da cidade. Os registros históricos mostram que o pai de José Fonseca tornou-se sócio de um dos seus cunhados, mantendo os dois um dos grandes estabelecimentos comerciais da cidade²². Aos 13 anos, José Fonseca muda-se para a cidade do Rio de Janeiro para trabalhar no comércio atacadista e continuar os seus estudos. Já em 1901, tornara-se gerente de importante casa importadora e, em 19 de março do mesmo ano, casou-se em São João Del Rey, Estado de Minas Gerais, com moça pertencente à família de grandes proprietários rurais. É esse casamento que o aproxima do Coronel Ferreira Guimarães, casado com uma prima de sua esposa.

Em 1905, Fonseca convence Guimarães a investir na implantação de uma fábrica de tecidos de algodão em Valença, já que o poder público acenava com algumas vantagens: compra do prédio próximo à estação ferroviária, que Vito Pentagna havia construído com a primeira chamada de prestações de capital para a instalação de uma fábrica de tecidos, em terreno cedido em aforamento pela Câmara Municipal, desde 1891; transporte gratuito de todo o maquinário e equipamentos pela Estrada de Ferro União Valenciana; abatimento de 50% dos fretes das matérias-primas e produtos manufaturados; contrato com a Câmara dos Vereadores para fornecimento de energia elétrica, pública e particular, com isenção de impostos aduaneiros para o maquinário e material elétrico. Além disso, a doação por um particular de metade de uma queda d'água sobre o rio das Flores. Não é difícil compreender o empenho da municipalidade em apoiar o empreendimento. A bibliografia é unânime em mencionar os anos difíceis que a cidade enfrentava no início do século. Iório (1953, p. 206) diz que “não foi fácil ao Sr. José Fonseca realizar o capital, pois, com a pobreza e a **decadência** da cidade notava-se geral desânimo nos negócios, ainda com o fracasso da primeira tentativa de uma indústria em Valença”. Iório está se referindo à tentativa de Vito Pentagna, que só iria ser concretizada em 1914. O autor também menciona que sem o concurso do Coronel Benjamin Guimarães o empreendimento não teria logrado êxito, o que contraria o depoimento do neto de Vito Pentagna, que minimiza a participação de Guimarães, ao afirmar que este chegara a Valença enfrentando dificuldades financeiras, convidado por seu avô, depois de ter perdido vultosa soma de recursos na Bolsa de Londres. Aqui se insiste na hipótese de que Guimarães é homem articulado no meio financeiro, especialmente o mineiro, acostumado à especulação.

A Companhia Industrial de Valença foi fundada em 1906. Seis anos depois foi aumentado o edifício da fábrica e o número de teares, que era inicialmente de 60 e passou a 167, duplicando-se também o capital para Cr 500.000,00. A energia elétrica era produzida pela usina que a companhia possuía às margens do rio das Flores, distante da cidade cerca de quatro quilômetros. No ano de 1924 a produção diária era de 8.000 metros de tecidos de algodão em cores, empregando na época 300 operários. José Fonseca foi também o responsável pela iniciativa de implantação da Companhia Progresso de Valença de Fiação e

²² Os dados referentes à biografia de José Fonseca foram retirados da dissertação de mestrado de Marise Resende Figueira “As elites do legado: a transferência do capital cafeeicultor para a indústria têxtil no município de Valença”, defendida no Programa de Pós Graduação em História Social do Trabalho, da Universidade Severino Sombra de Vassouras, em 2004. A autora utilizou, entre outras fontes, informações contidas em uma matéria publicada na Gazeta Valenciana, intitulada “Antigas famílias valencianas”, de Fernando Antonio Ielpo Jannuzzi Júnior. Sobre a dissertação, parece curioso que a autora tenha se proposto a mostrar o deslocamento de capitais da cafeeicultura para a indústria têxtil, embora todos os dados por ela apresentados sugiram que é na atividade comercial que se encontra a fonte originária dos recursos que viabilizaram a implantação dos empreendimentos.

Tecelagem, inaugurada em 1926, que segundo os registros (Iório, 1953, p. 211) estava em funcionamento no ano de 1953, mas não sobreviveu para presenciar a expansão provocada no setor pelo sucesso do índigo no final da década de 1970 e durante toda a década de 1980. Sabe-se que Fonseca estava à frente do empreendimento em 1946, quando o movimento da fábrica era gerenciado por um engenheiro, mas em 1953, já outro era o seu diretor-presidente.

De 1913 é a Companhia de Rendas e Tiras Bordadas Dr. Frontin, iniciativa de outro imigrante italiano, o Comendador Antonio Jannuzzi, empreiteiro que teve participação ativa na reforma urbana empreendida pelo Prefeito Pereira Passos no centro da cidade do Rio de Janeiro no início do século XX. Jannuzzi vai a Valença a convite de Vito Pentagna e logo passa a residir na cidade, tendo adquirido um solar construído pelo Visconde do Rio Preto, cuja reforma custou 120 contos, um apreciável volume de dinheiro para a época. Adquirindo fama de benfeitor da cidade, em função de doações que realizara à Sociedade Italiana de Beneficência, à Santa Casa de Misericórdia da cidade e às famílias pobres, Jannuzzi se lança em seguida à implantação de uma unidade têxtil, motivado pelo sucesso de duas outras unidades (a de José Fonseca e a de Vito Pentagna, cuja construção do prédio já estava bastante adiantada naquele ano), mobilizando capital de Cr\$ 400.000,00.

As informações coletadas dão conta de que a fábrica ficou paralisada durante alguns anos, depois de ter funcionado com regularidade, sendo reativada em 1932, com nova direção. Em 1953, Iório informava que a empresa funcionava com nova razão social, tendo seu escritório central na cidade do Rio de Janeiro, que dirigia mais duas fábricas, uma na Capital Federal e outra em Magé. Apesar das dificuldades enfrentadas, comprovadas pela transferência de proprietários e mudança de razão social, através das décadas que se seguiram à sua instalação, a especialização dessa unidade parece lhe ter assegurado sobrevivência, pois das unidades originais do período de implantação do parque têxtil de Valença é uma das duas empresas que continuam em funcionamento (junto com a Ferreira Guimarães, que opera numa escala bastante inferior àquela verificada no auge do jeans). A “fábrica de rendas”, desde o início das suas operações, produz rendas e tiras de filó de algodão bordadas, palas de filó de algodão bordadas, lenços de algodão enfeitados com bordados, tecidos de algodão bordados, sendo, portanto produtos com maior valor agregado e inserção no mercado de várias partes do país.

2.1.3 - O estágio da industrialização pré-CSN no início da década de 1940

Rodrigues et al. (1992), tratando da organização espacial numa das áreas do interior do país mais afetadas pelo processo de industrialização brasileiro, o Vale do Paraíba (fluminense e paulista)²³, mostram que existia em 1940 um número expressivo de municípios nesse eixo que abrigavam indústrias ligadas ao atendimento dos mercados locais e regionais. Mas em um conjunto de 26 municípios indicados pelos autores, é importante observar que sete deles concentravam 70,2% do valor da transformação industrial de todo o Vale do Paraíba, nos dois estados, conforme o Censo Industrial do IBGE, de 1940. A tabela apresentada abaixo permite identificar os municípios mais importantes.

²³ O recorte utilizado pelos autores abrange um eixo que se inicia em Jacaref, município próximo à capital paulista, seguindo pela Via Dutra até Barra Mansa, já no Estado do Rio de Janeiro, e penetrando na BR-393 até Três Rios, na fronteira Centro-Sul com o Estado de Minas Gerais.

TABELA 2.2
VALOR DA TRANSFORMAÇÃO INDUSTRIAL DO VALE DO
PARAÍBA DO SUL – PRINCIPAIS MUNICÍPIOS – 1940 (%)

Municípios	Valor da transformação industrial
Barra do Piraí (RJ)	11,47
Barra Mansa (RJ)	10,85
Guaratinguetá (SP)	6,43
São José dos Campos (SP)	9,55
Taubaté (SP)	13,78
Três Rios (RJ)	11,26
Valença (RJ)	6,87
Sub total	70,21
Outros municípios	29,79
Total	100,00

Fonte: IBGE- Censo Industrial 1940. Adaptada de tabela elaborada por Rodrigues et. al. (1992, p. 65).

No estado do Rio de Janeiro são destacadas as posições, além de Valença, de Barra do Piraí, Barra Mansa e Três Rios, este último não sendo incluído normalmente entre os municípios do Vale do Paraíba Fluminense, já que nas divisões político-administrativas levadas a efeito nas três últimas décadas pelo governo do estado tem normalmente sido incluído na região Centro-Sul. Barra do Piraí tem o seu processo de implantação de unidades industriais quase que concomitante ao do município de Valença, embora suas principais empresas tenham sido dos ramos alimentício e metalúrgico e não têxtil. É de 1918 a implantação no município de uma grande unidade, a indústria Belprato de massas. Já Barra Mansa experimentou esse processo de localização de algumas grandes unidades industriais somente mais tarde, durante a década de 1930. A dissertação de mestrado de Andréa Auad Moreira (2002) mostra que foi nesse período que se instalaram no município o Moinho Barra Mansa, a Siderúrgica Barra Mansa (de propriedade de José Ermírio de Moraes, pai do empresário paulista Antonio Ermírio de Moraes), a Metalúrgica Bárbara e a Companhia Nestlé de Alimentos. Levando-se em conta a posição ocupada por Barra Mansa na tabela apresentada acima e o porte das empresas responsáveis por essa posição, pode-se pressupor que Barra do Piraí e Três Rios - que dispunham de percentuais do valor da transformação industrial um pouco acima do de Barra Mansa – contavam com algumas empresas do mesmo porte. Nesse caso, é importante assinalar que não se tratam de indústrias que atendiam somente os mercados, local e regional. A Metalúrgica Barabará e a Siderúrgica Barra Mansa estavam voltadas para o atendimento do mercado nacional.

Aqui cabe indicar alguns aspectos relacionados ao processo de industrialização brasileira, que podem ajudar a melhor compreender a localização dessas unidades industriais no Vale do Paraíba Fluminense nesse período, a partir do exame da linha de produção de cada uma delas e dos mercados aos quais se dirigiam. Já foi dito que a Siderúrgica Barra Mansa pertence ao grupo Votorantim, sendo, portanto capital oriundo de empresário paulista. Sua entrada em operação data de 1938. Parte expressiva de sua produção era de ferro para a

construção civil. Entrevista realizada com um engenheiro metalúrgico, já aposentado, que veio de Minas Gerais para trabalhar na empresa, em 1955, mostrou que o ponto forte da SBM era a produção de “vergalhões e arames de qualidade”. Não se pode desconsiderar o mercado crescente que representava a construção civil, desde a década de 1920, com o incremento da urbanização no Brasil. É sabido que uma das atividades que se beneficiam com o desenvolvimento urbano é a fabricação de ferro fundido, conforme afirmam Souza e Gordon (1994, p. 361). Para esses autores, que se detêm sobre a relação entre o desenvolvimento tecnológico e a indústria em São Paulo, nesta cidade o surgimento de algumas fundições, no final do século XIX e início do século XX, esteve interligado à implantação de serviços públicos como abastecimento de água, instalação de hidrômetros e construção de redes de esgoto. Em 1906, nas obras de adução do Cabuçu, é utilizado pela primeira vez, segundo eles, o cimento armado no Brasil, que apesar da resistência de muitos construtores, opondo-se inicialmente à novidade, possibilitou a construção do primeiro arranha-céu da cidade, um edifício com oito andares, e estimulou a organização da indústria do cimento na década de 1920.

Decerto que o desenvolvimento urbano da cidade do Rio de Janeiro, contemporâneo do paulista em termos da realização de grandes obras, passou a despontar como um grande mercado, principalmente quando são levados em conta os investimentos públicos aplicados pelo governo da Capital Federal no seu próprio território. É da década de 1930, a implementação de um amplo programa de recuperação das terras da Baixada Fluminense, com obras de saneamento e drenagem, para livrá-las dos alagamentos e dos terrenos pantanosos, com a perspectiva de que se tornassem propícias à produção agrícola (Grynzspan, 1987, p. 27). A construção da adutora de Ribeirão das Lajes é iniciada em 1937, obra complexa na medida em que o projeto propunha o uso de concreto armado em tubos da adução de água, uma inovação para o período. Uma segunda adutora de Ribeirão das Lajes teve sua construção iniciada em 1947 e por toda a década de 1950, o Departamento de Águas da Prefeitura do Distrito Federal, diante do déficit permanente do abastecimento de água, se empenhou na construção e extensão de linhas da Adutora do Guandu. Esta adutora está localizada na Baixada Fluminense e já em 1955 a linha havia sido estendida até o Engenho Novo, com a construção de uma grande estação de tratamento e de adução por tubos de concreto armado. A continuidade das obras, para alcançar a zona sul da cidade, implicou a perfuração de um túnel com 6,5m² de seção e 7.300 metros de comprimento, desde o Engenho Novo até o Reservatório dos Macacos, no Horto Florestal, concluído em 1958 (Vargas, 1994, pp. 101-102). Hildete Pereira de Melo, estudiosa da industrialização fluminense, assegura que uma “febre de construções desencadeada desde o Estado Novo, com a difusão da técnica do concreto armado, desenvolveu a indústria de minerais não-metálicos, cujo principal insumo era disponível na região (Cordeiro/Cantagalo)” (Melo, 2002, p. 227). A própria construção da usina e da cidade operária de Volta Redonda, vista com maiores detalhes mais adiante, grande obra iniciada em 1942 pelo governo federal, atesta a dimensão que representava a demanda por insumos da construção civil na área do Rio de Janeiro.

Desse modo, é possível que uma localização equidistante dos dois maiores centros urbanos do país tenha se constituído em uma estratégia do grupo Votorantim para solidificar sua posição em um mercado em franca expansão e denotando um estágio inicial de organização da sua escala industrial²⁴. A planta industrial da SBM, ao que tudo indica, assinala um momento pioneiro da oferta de produtos com tecnologia associada à fundição de

²⁴ Barra Mansa está localizada no antigo entroncamento da Estrada de Ferro Central do Brasil com a Rede Mineira, o que reforçava a sua atratividade. A instalação do Moinho Barra Mansa, por exemplo, se justificava em função da maior facilidade para distribuição de farinha, até a região do Oeste de Minas Gerais. Cf. RODRIGUES et al., 1992, p.

ferro em ritmo industrial no Brasil - ao lado de outras experiências simultâneas nos estados de São Paulo, Minas Gerais e Rio de Janeiro -, principalmente quando são observados os dados relativos a 1939, em que o percentual de participação do segmento metalúrgico na estrutura industrial do país (exceto São Paulo) é 6,8% e, no Estado de São Paulo, é 2,8%.

No caso de São Paulo, Dantes e Santos (1994, pp. 219-22), explorando de maneira cronológica as experiências voltadas à organização da indústria metalúrgica (na qual se inclui a fabricação de aço), mostram que é somente na década de 1940 que este segmento ganha impulso em escala industrial, apesar dos esforços (privados) realizados desde a década de 1920. Mencionam a Mineração Geral do Brasil Ltda. (de 1938), sob o controle da família Jafet - que “foi adquirindo uma série de outras usinas iniciadas por outros, completando um total de oito estabelecimentos sob sua administração, dos quais seis no Estado de São Paulo” - , e a Aços Villares, fundada em 1939, como empresas que tiveram um importante papel na consolidação desse ramo industrial. Observe-se que o período de fundação desses estabelecimentos coincide com o da implantação da SBM, no Rio de Janeiro. A Aço Villares, localizada em São Caetano do Sul, encarregou-se inicialmente da produção de peças fundidas para os Elevadores Atlas S.A. e, posteriormente, passou a fundir aços especiais a partir de sucata e ferro gusa em fornos elétricos. Mas a maioria do reforço à organização do mercado de produtos metalúrgicos no estado, com instalação de novas empresas e diversificação da linha de produtos, só vai ocorrer na década de 1940. Em geral, as novas empresas fundadas nessa década operam com fornos elétricos (à exceção da Usina de Mogi das Cruzes, que entra em operação em 1942 e opera com um alto forno) e produzem barras leves, pequenos perfis, ferros-ligas, produtos fundidos de aço, rodas para vagões, eixos, billets, tubos e produtos não planos. Dos oito empreendimentos listados pelas autoras, quatro passam a pertencer à família Jafet, a partir de 1959, revelando um movimento no sentido da concentração do capital e, portanto, de acirrada concorrência.

Para o caso mineiro, Clélio Campolina Diniz (1997, pp. 81-84) assinala a grande expectativa em relação ao crescimento industrial de Minas Gerais, baseado na possibilidade de expansão da siderurgia, quando da fundação da Companhia Siderúrgica Belgo-Mineira, em 1921, que havia incorporado a Companhia Siderúrgica Mineira (de 1917). São igualmente da década de 1920 os seguintes empreendimentos: o Alto Forno Pedro Gianetti, em Rio Acima; a empresa Hime & Cia.; a J. S. Brandão & Cia., incorporada pela Companhia Ferro Brasileiro, de capitais franceses, em 1931. Segundo esse autor, essas instalações constituíam uma importante base siderúrgica (diríamos, metalúrgica), coroada com a inauguração da Usina de Monlevade (Belgo-Mineira), em 1937. A despeito disso, problemas estruturais relacionados a uma grave crise enfrentada pela economia mineira, ao final da década de 1930 – que envolvia queda da arrecadação e crescimento da dívida pública provocados pela redução drástica da produção e exportação da sua principal atividade econômica, que era o café -, impediram Minas de superar a deficiente infraestrutura (principalmente o problema energético, já solucionado em São Paulo e no Rio de Janeiro a essa altura), e encareciam os investimentos, levando o estado à perda do projeto siderúrgico, referindo-se, ao que tudo indica à instalação da Companhia Siderúrgica Nacional em território mineiro, embora ele não explicita isso. Mesmo assim, dados apresentados pelo autor, apontam para um expressivo aumento da participação do ramo metalúrgico no valor da produção industrial mineira, subindo de 2% para 24% entre 1919 e 1939.

Paula(2001, pp. 95-6) destacou a importância da expansão do segmento de minerais não metálicos nesse período (principalmente, carbureto, refratário e cimento), como decisiva, ao lado da siderurgia, para dar impulso ao desenvolvimento industrial de Minas Gerais. Segundo ele, delineou-se por ocasião da Segunda Guerra, uma divisão inter-regional do trabalho, que vinculava a Zona Metalúrgica mineira (localizada na área central do estado, polarizada pela capital Belo Horizonte) ao esforço de montagem da indústria de base no país,

cumprindo um papel de região especializada na produção de bens intermediários. Desse modo, “as indústrias paulista e carioca de bens intermediários e de capital requisitavam a matéria-prima da Zona Metalúrgica, contribuindo para o desenvolvimento daquela região e da exploração de seus recursos naturais” (PAULA, 2001. P. 99)

Para o Rio de Janeiro, Silva (2004, p. 57) afirma que “no intervalo 1939-1949, os segmentos industriais ligados à metalurgia e à produção de bens de capital foram os que obtiveram os ganhos relativos mais significativos em suas participações no VTI brasileiro”. E atribui esse desempenho à expansão setorial resultante da instalação da Companhia Siderúrgica Nacional, sem dar ênfase ao fato de que a participação relativa do gênero metalurgia já era expressiva em 1939, com 19,8%, considerando o conjunto do país, portanto em um momento anterior à implantação da Usina Presidente Vargas. Os dados do Censo Industrial do IBGE por ele apresentados mostram que essa participação relativa subiu de 19,8%, em 1939, para 25,9%, em 1949.

A Metalúrgica Barbará instalou-se em Barra Mansa no ano de 1937. Sua origem está associada à trajetória do empresário Baldomero Barbará, que comprou a patente do processo de centrifugação de tubos de ferro fundido aos empresários Fernando Arens e Dimitri Sensaud de Lavaud, em 1929. Desde a década de 1910, essa dupla vinha aprimorando a tecnologia de centrifugação de tubos para o mercado de saneamento, no interior de uma oficina na cidade de Santos (SP), cuja maturidade vai ser alcançada ao final da década de 1920, na Companhia Brasileira de Metalurgia, montada por eles na cidade de São Paulo.

Após adquirir a patente de Arens/de Lavaud, Baldomero Barbará fundou em Caetés, Minas Gerais, a Companhia Mineira de Metalurgia e esta, no ano de 1932, incorporou a Companhia Brasileira de Metalurgia, origem da Bárbara S/A. Em 1937, Baldomero Barbará constrói uma nova fábrica em Barra Mansa, que vai estar associada por mais de seis décadas ao tubo de ferro fundido, construindo nesse período uma liderança no mercado de construção predial domiciliar e industrial, e irrigação. Ele é também proprietário da Bárbara & Cia., uma das cinco maiores empresas produtoras de cimento no país e funda, em dezembro de 1936 - ao lado de Domingos Payani (fábrica Votorantim), H. Broadhurst (Companhia Brasileira de Cimento Portland), K. A. Thomas e J. F. Callery (Companhia Nacional de Cimento Portland) e Orlando Stiebler (Cia. Parahyba de Cimento Portland) -, a Associação Brasileira de Cimento Portland (ABCP), no 14.o andar do número 7 da Praça Mauá, na cidade do Rio de Janeiro, com o intuito de “criar uma entidade que atendesse à expectativa de desenvolvimento técnico da emergente indústria nacional de cimento, atuante havia dez anos”. José Ermírio de Moraes, fundador do Grupo Votorantim, ao qual pertencia a Siderúrgica Barra Mansa, é eleito presidente da entidade e permaneceu nesse posto até janeiro de 1944²⁵.

²⁵ A pesquisa para a elaboração deste capítulo permitiu localizar o nome de Baldomero Barbará como um dos fundadores da Associação Comercial e Industrial de Uruguaiana, município da fronteira sudoeste do Rio Grande do Sul, no ano de 1907. Em sociedade com seu irmão, Miguel Barbará, Baldomero já mantinha na ocasião empreendimentos diversificados naquela parte do Brasil: casa bancária, uma empresa de navegação fluvial a vapor (além das linhas de navegação, Baldomero e Miguel eram armadores, construindo seus próprios barcos), a empresa local de energia elétrica, uma fábrica de fiação e tecidos, além da Estância Paineiras, atual Cabanha Paineiras, referência em melhoria genética de rebanhos de bovinos de corte, que lhe pertenceu até 1942. Não há registros precisos da data da mudança da família para o Rio de Janeiro. Consulta a um historiador em Uruguaiana (que desconhecia a atuação de Baldomero Barbará como industrial e liderança empresarial no Rio de Janeiro nos anos 1930 e 1940), revelou que o prédio com dois andares de elementos neoclássicos na sua arquitetura, construído pelos irmãos Barbará em Uruguaiana, em 1913, a partir de projeto de um arquiteto argentino – abrigando a primeira calefação interna e o primeiro elevador da cidade -, foi permutado com o Exército Brasileiro no ano de 1930, que cedeu à família Barbará um outro imóvel no Rio de Janeiro. A partir desse ano o prédio, embora a data não tenha sido estabelecida com precisão, passou a sediar o Quartel General da 2ª Brigada de Cavalaria Mecanizada. Em 1978, o Exército cedeu o prédio em comodato à Prefeitura Municipal de Uruguaiana, que ali instalou o Centro Cultural Dr. Pedro Marini, funcionando até os presentes dias. A data da mudança dos Barbará para o Rio de Janeiro provavelmente ocorreu por volta de 1930. A compra da

A sede da ABCP permanece no Rio de Janeiro até 1939, quando então é transferida para São Paulo. A entidade desenvolveu, desde a sua fundação, “atividades promocionais que aliadas às aplicações experimentais e ao interesse de diversas empresas, ligadas inclusive ao governo, garantiram a tomada de contato dos mais diversos setores com os produtos e serviços da indústria cimenteira” (www.abcp.org.br/historia). Parece evidente que a pesquisa tecnológica é um dos protagonistas nesse drama. É oportuno tratar aqui desse assunto, porque a Metalúrgica Barbará irá percorrer uma trajetória muito ligada à pesquisa tecnológica para o aprimoramento dos seus tubos, conexões e válvulas para transporte de água. De acordo com o material promocional que trata da história da empresa, a junta de chumbo inicial sofre uma evolução para a junta elástica de ferro fundido; introdução de um revestimento interno nos tubos com uma camada de argamassa de cimento; mudança na produção de ferro fundido cinzento para ferro fundido dúctil; revestimento externo dos tubos com uma camada de zinco, além da pintura com tinta betuminosa, são algumas das inovações que se sucederam no tempo de existência da empresa. Não se pode deixar de registrar aqui o forte apelo do nome Barbará na cidade de Barra Mansa. Uma das principais escolas estaduais e o estádio de futebol se chamam Baldomero Barbará. No ano 2000, a empresa passou a denominar-se Saint-Gobain Canalização, por determinação do grupo francês que assumiu seu controle.

É preciso reiterar que os esforços levados a efeito no período aqui considerado apontam para a organização da indústria da construção e não apenas do mercado do cimento, expressando um momento de afirmação de uma tecnologia e de capitais nacionais visando sedimentar um dos mais importantes segmentos da indústria de transformação nos anos vindouros, parte importante da história da industrialização brasileira, na qual estiveram envolvidos diretamente instituições, técnicos e empresas do Rio de Janeiro, ao lado dos paulistas. O próprio Milton Vargas, estudioso cuja trajetória esteve sempre ligada ao IPT-Instituto de Pesquisas Tecnológicas de São Paulo, órgão nascido na Escola Politécnica da Universidade de São Paulo, reconhece que

Embora não se possa negar que a modernização da construção civil no Brasil precedeu qualquer desenvolvimento tecnológico, não é menos verdade que as Escolas Politécnicas, tanto a do Rio de Janeiro como a de São Paulo, contribuíram para tanto, mediante o ensino de tecnologias. Além disso, surgem dessas escolas o Instituto Nacional de Tecnologia, no Rio de Janeiro, e o Instituto de Pesquisas Tecnológicas, em São Paulo, que instituíram entre nós a pesquisa tecnológica (VARGAS, 1994, pp. 35-6).

Parte integrante desse processo foi a definição de normas técnicas que estabelecessem padrões para o setor da construção que pudessem vigorar em todo o território nacional, buscando superar as discrepâncias, até então verificadas de região para região em termos dos critérios pertinentes à utilização do cimento e outros materiais (KAPHAN e INOUE, 1999, p. 2). Nesse sentido, a criação da ABNT - Associação Brasileira de Normas Técnicas, em 1940, contando com a forte contribuição de técnicos do IPT e da Estação Experimental de

patente de Arens/de Lavaud data de 1929 e a montagem da Companhia Mineira de Metalurgia é em 1932, mostrando já um forte engajamento de Baldomero Barbará em atividades no Sudeste, em período que coincide com a ascensão de Getúlio Vargas - cuja origem é de São Borja, cidade próxima a Uruguai -, ao poder central no Brasil. Além da atuação na ABCP, Baldomero e seu filho, Baldomero Barbará Filho constam como membros suplentes do Conselho Fiscal do Sindicato dos Industriais de Siderurgia e Fundição (fundado em 1937, predecessor do atual Sindicato das Indústrias Metalúrgicas do Município do Rio de Janeiro), em diversas gestões, entre 1941 e 1945 (o pai) e 1952 e 1971 (o filho). Nesse último ano, Baldomero Barbará Filho passa a ser membro suplente da diretoria do mesmo sindicato, permanecendo nessa posição por três gestões, até 1980. Não foram encontrados registros acerca do destino de Miguel Barbará. A trajetória dessa família, que aparentemente não teve qualquer envolvimento com o café, liga-se inextricavelmente à história da industrialização no Rio de Janeiro e no Brasil. Cf. sites www.aciu.org.br/historia, www.cabanhapaineiras.com.br/angus.htm, www.abcp.org.br/historia.

Combustíveis e Minérios - que deu origem ao INT, no Rio de Janeiro -, não pode ser vista como dissociada desse movimento na direção de organizar a indústria da construção no Brasil. Membros da Associação Brasileira de Cimento Portland não só participavam das reuniões da ABNT como a entidade a esta se filiou, contribuindo inclusive com a elaboração da primeira norma técnica, a NB-1-Cálculo e Execução de Obras de Concreto Armado. Da parte dos agentes envolvidos com a criação dessa primeira norma técnica, se por um lado o que se buscava era a uniformidade no padrão de qualidade dos produtos e unificação dos métodos de ensaio das amostras (para análise de materiais em laboratório), por outro, abria o caminho para a integração do mercado nacional na área da construção. Na década de 1940, a ABNT acompanhou a criação de institutos de pesquisa tecnológica na Bahia, no Rio Grande do Sul e em Pernambuco.

Rodrigues et al. (op. cit., p. 67) na sua resenha a respeito da industrialização no Médio Vale do Paraíba destacam a importância da implantação da Siderúrgica Barra Mansa e da Metalúrgica Barbará, assinalando o significado dessa área geográfica para a diversificação do parque industrial brasileiro (a partir da montagem do segmento produtor de bens intermediários) sem, no entanto, considerar sua ligação com a pesquisa e o aprendizado tecnológicos e, principalmente, a demarcação de um espaço que passa a servir como um celeiro de técnicos qualificados, muitos deles atraídos pelas oportunidades que vão estar postas com essa diversificação industrial. Essa tendência é acentuada com o início da operação da Companhia Siderúrgica Nacional logo a seguir, em 1946, e com a implantação da indústria química Du Pont, de capital estrangeiro, também em Barra Mansa, em 1949. Esses autores mencionam, com relação a esse aspecto, apenas o início das obras do Centro Técnico da Aeronáutica, em 1947, no município de São José dos Campos, prenúncio do complexo tecnológico-industrial-aeroespacial que se consolidaria na década de 1950. É sabido que a Escola Técnica Pandiá Calógeras, em Volta Redonda, para formação de técnicos de nível médio com competências para o trabalho na siderurgia é de 1947.

A presença da indústria Nestlé, em Barra Mansa, parece estar ligada a um fator para o qual esses mesmos autores chamam a atenção: o aproveitamento de matérias-primas locais ou de produtos da atividade agropecuária regional, que inclusive irá facilitar o implante industrial no Vale do Paraíba como extravasamento da área industrial da cidade de São Paulo. No caso da Nestlé, Barra Mansa era o epicentro de uma importante bacia leiteira (certamente a mais importante cidade em um raio de cem quilômetros, avançando pelo Estado de São Paulo). Até os presentes dias, cidades paulistas como Queluz, Areias, Bananal e Arapeí são área de influência do complexo Barra Mansa-Volta Redonda ou, em menor medida, de Resende, no Estado do Rio de Janeiro. Quanto ao extravasamento da indústria paulista, não parece ser este o caso do Vale do Paraíba Fluminense. É provável que o seu fôlego tenha sido limitado pelas próprias condições da infraestrutura no período. Não se pode esquecer que a Rodovia Presidente Dutra foi inaugurada somente na década de 1950. Com efeito, isto parece válido para as cidades mais próximas do município de São Paulo, como São José dos Campos, Taubaté e Guaratinguetá que, conforme a Tabela 2.2, revelam percentuais relativamente importantes do VTI industrial do Vale do Paraíba, em 1940, indicando, ao mesmo tempo, que devido ao extravasamento se tratavam de “cidades nem tão mortas”²⁶. No caso da Siderúrgica Barra Mansa igualmente o extravasamento não se aplica, em função de fatores já aludidos. Até porque, levando-se em conta seu período de implantação no município de Barra Mansa,

²⁶ O termo “cidades mortas” foi empregado por Monteiro Lobato para expressar a relativa letargia das cidades outrora prósperas, que se ressentiam com o avanço da produção cafeeira na direção das terras do oeste paulista. Realidade que ele conheceu de perto, pois nasceu em Taubaté. Alguns autores utilizaram o termo em trabalhos acadêmicos.

quando a indústria metalúrgica paulista está dando os seus primeiros passos para atuar em escala industrial, parece imprudente falar-se em extravasamento ou transbordamento.

Quanto à Valença, é seu parque têxtil quem expressa o percentual de 6,87% do valor da transformação industrial do Vale do Paraíba, em 1940. As informações coletadas indicam que não houve diversificação das atividades industriais nesta cidade. Escrevendo em 1953 sobre as atividades econômicas de Valença, o historiador Leoni Iório menciona, além das quatro unidades industriais já indicadas aqui, a expectativa de instalação de uma nova fábrica, especializada na produção de lenços de linho, que parece não ter tido grande expressão na década seguinte. Possivelmente se tratava de uma unidade de porte bem menor. Além disso, este autor assegura que “recentemente entrou em atividade a fábrica de carrocerias para ônibus e de máquinas agrícolas, pertencente à Sociedade Industrial e Comercial Mecânica Osmach” (Iório, 1953, p. 212). Porém, a julgar pelo desempenho industrial do município que consta dos dados sobre o valor da transformação industrial do Vale do Paraíba, com base nas informações do Censo Industrial de 1950, quando Valença reduz o seu percentual de participação para quase a metade daquele verificado em 1940, não houve diversificação, tampouco avanço da industrialização neste município.

É evidente que é preciso ter cautela quando se observa os dados sobre o valor da transformação industrial no Vale do Paraíba, relativos a 1950, porque a Companhia Siderúrgica Nacional já entrou em operação (desde 1946), o que faz com que o percentual correspondente ao município de Barra Mansa salte de 10,85%, em 1940, para 44,65%, em 1950 - o município de Volta Redonda só seria emancipado de Barra Mansa no ano de 1954, portanto só constando como unidade independente no Censo Industrial de 1960. Mas 44,65% é quase a metade de todo o valor da transformação industrial da região, o que sugere um rearranjo na distribuição dos percentuais dos municípios considerados por Rodrigues et. al. (1992), com redução brusca da dispersão verificada em 1940. Não somente Valença, mas Barra do Piraí, Três Rios e os municípios paulistas mais importantes também têm sua participação fortemente reduzida. Com efeito, os próprios autores chamam a atenção para uma nova estruturação espacial no Vale como decorrência das novas funções assumidas pela atividade industrial. No caso do município de Valença, sua especialização no ramo têxtil faz com que a atividade industrial ali contida assumia um lugar secundário, sem deixar de ser importante para o desenvolvimento da cidade, não apenas pelo número de empregos e pela renda gerados a partir dessa atividade, mas também por uma cultura criada em torno das suas indústrias (projeto esboçado no auge da crise cafeeira), que nutria a auto-estima dos habitantes da cidade, fato que transparece nas entrevistas realizadas com informantes que trabalharam diretamente nessas empresas entre os anos 1970 e 1990, para quem o encerramento das suas operações (Santa Rosa/Chueke) ou a redução da escala de produção (Ferreira Guimarães/Fábrica de Rendas), durante a década de 1990, desencadearam um sentimento de que Valença a partir daí perdeu o seu rumo como cidade.

2.1.4 - O devido lugar da agropecuária e da agroindústria: contrariando a tese da “decadência”

A década de 1930 e o início dos anos 1940 parecem ter sido um período no qual Valença, além da consolidação do seu parque têxtil, experimentou alguns avanços no que diz respeito à organização da agroindústria do leite e dos laticínios. Os dados indicam que é nesse período que a atividade adquire maior organização, através da proliferação de cooperativas. A Cooperativa de Laticínios S. S. Rio Bonito era uma das mais prósperas, tendo sido fundada em abril de 1936. Em 1940, contava com 13 associados, mas em 1942 já dispunha de 50 criadores, fabricando principalmente manteiga e caseína. Iório (1953, p. 204) menciona outras

cooperativas importantes, como a Sociedade Cooperativa Agropecuária Santa Izabel Ltda, fundada em maio de 1940; a Cooperativa Agropecuária São Fernando, fundada em fevereiro de 1943; a Cooperativa Agropecuária de Esteves, de janeiro de 1942 e a Cooperativa Agropecuária de Rio Preto Resp. Ltda, de fevereiro de 1941. O informante, neto de Vito Pentagna, relatou durante a entrevista que seu pai foi o fundador de uma das primeiras cooperativas do município, a Cooperativa de Laticínios Pentagna (localizada no 4.o distrito), no ano de 1936. Esta cooperativa transferiu-se para o 1.o distrito (sede do município), segundo o informante, no ano de 1963, ocasião em que foi mudada a sua razão social para Cooperativa Mista de Valença, até hoje em funcionamento, sendo o informante o seu presidente²⁷. De acordo com o seu depoimento, desde 1954, quando recebeu do pai a Fazenda Pau D'Alho, sua principal atividade e maior fonte de lucros tem sido a produção de leite, embora tenha se dedicado ao plantio de café e à horticultura. Agrônomo formado pela Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro, em 1954, prestou assessoria durante muitos anos a várias cooperativas e montou uma empresa para fazer avaliações pelo Banco do Brasil com vistas à concessão de crédito aos produtores de leite, na segunda metade da década de 1950. Acabou ingressando no Ministério da Agricultura no início dos anos 1960, órgão pelo qual se aposentou.

Essas informações se mostram importantes para reforçar o raciocínio de que a atividade leiteira e a agroindústria dos seus derivados se tornou um outro vetor do desenvolvimento econômico em Valença, fazendo da cidade um referencial importante nesse ramo de negócios, à medida que outros municípios do Vale do Paraíba, como Barra Mansa e Barra do Piraí, iam perdendo importância em termos do tamanho dos seus rebanhos e do número dos seus produtores. Não se pode desconsiderar que a instalação da Nestlé em Barra Mansa, durante a década de 1930, muito se deveu ao fato de que aquele era um município com tradição na pecuária de leite, fator decorrente da reconversão de algumas de suas antigas fazendas de café. Com a organização do setor no sistema de cooperativas, muitas delas tornaram-se com o correr dos anos fornecedoras da Nestlé.

Para essa atividade (e a de laticínios) voltaram-se muitas famílias de proprietários de Valença, sinalizando expectativas de retorno dos investimentos durante os anos 1930 e 1940 e, nas duas décadas seguintes, de obtenção de crédito público, conforme se pode inferir do depoimento do nosso informante, agente envolvido nas malhas do sistema cooperativista e do crédito oficial por quase quatro décadas. Apesar da estrutura do setor comportar uma maioria de pequenos produtores, a trajetória do informante sugere que é muito provável que antigas famílias ligadas ao café tenham se apropriado dos mecanismos cooperativistas para exercer um forte controle sobre esse segmento.

Mas muitas empresas privadas também foram formadas no rastro da expansão da agroindústria do leite em Valença nos anos 1930 e 1940. Informações contidas no livro de Iório dão conta que havia 17 fábricas de queijo e manteiga. A mais importante entre elas deve ter sido a Th. Nielsen & Cia. Ltda. (Usina Trevo), fundada em 1932, instalada na antiga fazenda da Vista Alegre. A empresa produzia vários tipos de queijos, como o suíço, o roquefort e o gruyère, além de possuir uma marca registrada de manteiga com grande aceitação no mercado regional (“Dana”). Não foi possível obter o registro do número de empregados que trabalhavam nessa usina, mas pela quantidade de litros de leite recebidos anualmente no estabelecimento, em média dois milhões e duzentos mil litros (dado relativo à

²⁷ A Cooperativa de Laticínios Pentagna não é mencionada no trabalho de Iório, que é de 1953. Iório dá mais destaque à Cooperativa de Laticínios S. S. Rio Bonito, que parecia a mais importante na época em que ele escrevia. É curioso que o autor tenha dito que a S. S. Rio Bonito congregava “a quase totalidade dos criadores de gado vacum do 4.o distrito”, sendo a “mais antiga entre as suas congêneres no Estado do Rio” (Iório, 1953, p. 204). Considerando a data de fundação da Cooperativa de Laticínios Pentagna, pode-se notar que é da mesma época de fundação da Cooperativa S. S. Rio Bonito.

década de 1950), pode-se supor que se tratava de um estabelecimento de médio porte. A tabela apresentada a seguir apresenta a produção em quilos de manteiga e queijo entre os anos de 1937 e 1947, com os respectivos valores anuais da produção. Pode-se perceber que o valor da produção de manteiga adquire vantagem proporcionalmente sobre o valor da produção de queijo, à medida em que avança a década de 1940.

TABELA 2.3
PRODUÇÃO DE MANTEIGA E QUEIJO NO MUNICÍPIO DE VALENÇA

Ano (Cr\$)	Manteiga		Queijo	
	Quilos	Valor da produção (Cr\$)	Quilos	Valor da Produção (Cr\$)
1937	122.286	611.430,00	226.481	1.358.886,00
1938	256.928	1.798.496,00	362.115	2.896.920,00
1939	235.397	1.294.683,00	314.467	1.415.101,50
1940	263.733	2.109.864,00	385.293	2.697.051,00
1941	339.528	3.395.280,00	369.186	2.438.262,00
1942	289.100	2.023.444,50	362.186	1.565.821,90
1943	203.500	2.442.000,00	192.719	1.541.752,00
1944	188.057	3.385.025,00	157.663	1.024.809,50
1945	182.077	3.277.389,40	286.195	1.860.265,30
1946	245.217	4.904.345,00	152.853	1.375.677,40
1947	273.720	6.842.992,80	263.528	2.503.519,10

Fonte: Adaptada de tabela apresentada por Iório (1953, p. 204).

Os dados apresentados até aqui indicam que nem tudo é “decadência” e “desolação” no Vale do Paraíba fluminense com a derrocada do café. O próprio tratamento que tem recebido na literatura econômica e sociológica a pecuária como atividade substitutiva do café, realizada de maneira extensiva e sem quaisquer perspectivas de indução de outras atividades econômicas precisa ser melhor qualificado a partir de estudos específicos que se debrucem sobre os principais percalços que dificultaram o desenvolvimento do setor. Soares (1980, pp. 41-3) aponta Valença, em 1970 e 1975, como um entre os 25 municípios do estado do Rio de Janeiro caracterizados por um padrão que retrata tendência à forte especialização como bacia leiteira, voltada ao abastecimento da região metropolitana. Segundo ele, na microrregião do Médio Paraíba (onde estão incluídos nesse padrão, além de Valença, Barra Mansa, Volta Redonda, Barra do Piraí, Rio Claro, Rio das Flores e Piraí) é mais frequente um sistema melhorado de exploração, com maior uso de pastagens plantadas, utilização regular de alimentação complementar para o gado (rações e forragens) e melhoramento (genético) dos rebanhos.

A produção de leite e de laticínios continua sendo uma das principais atividades econômicas de Valença. Relatório elaborado pela Federação da Agricultura do Estado do Rio de Janeiro- FAERJ e pelo Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas no Estado do Rio

de Janeiro- SEBRAE-RJ (2003, p. 40) mostra que esse município era o principal produtor de leite no estado no ano de 2000, com participação de 6,42% do total da produção.

Quanto à situação das lavouras, as informações não permitem traçar para Valença um quadro muito favorável entre os anos 1930 e 1940. O café ainda era a principal cultura em 1943, destacando-se o seu plantio no Distrito de Conservatória. Relatório enviado pelo prefeito da cidade ao governo fluminense, em 1942, mencionava o cultivo do café, mas em outras bases, diferentes do período áureo da cultura do café em Valença. Neste ano, cultivava-se no município o milho, o feijão, o arroz e o fumo, “mais para o gasto e manutenção da colônia que para o comércio”. Prosseguindo na exposição dos problemas enfrentados pela agricultura, o prefeito indica que

A grande lavoura mecanizada não existe; e nem poderá existir, dada a topografia acidentada do terreno. Assim, os métodos de cultivar os solos são primitivos e rotineiros. A “saúva”, é o mal nacional. Embora em Valença alguns proprietários rurais combatam o flagelo, a lavoura é decadente. A “formicida” é pouca e relativamente cara. Nem todos os lavradores podem adquiri-la em maior quantidade. Daí, o quase abandono do solo. O que existe em Valença é a pequena lavoura. O regime de parceria é a regra (...) O regime do salariado é raramente praticado. Não há no município campos experimentais nem estabelecimentos de assistência à agricultura. Recentemente instalou-se em Valença, a Escola Típica (sic) Rural do Carambita, que está educando regular número de crianças e tentando introduzir novas culturas, como a do algodão, considerando-se que Valença é principalmente industrial. (IÓRIO, 1953, p. 200).

É interessante observar como as próprias elites políticas locais incorporaram a idéia da “decadência”, reservando para o setor industrial a primazia no que diz respeito à atividade que deve definir o perfil econômico da cidade, o que não é surpreendente, levando-se em conta que a indústria têxtil local vai continuar se expandindo, pelo menos por mais cinco décadas, apesar do projeto de introdução da cultura do algodão nunca ter sido concretizado.

A Tabela 2.4, apresentada a seguir, com dados do Censo Agrícola de 1940, mostra o número de estabelecimentos dedicados à produção de café, de cafeeiros em produção e o de cafeeiros novos nos municípios de quatro microrregiões do Estado do Rio de Janeiro, inclusive o Médio Paraíba. Nela pode-se perceber os efeitos no tempo de um fenômeno para o qual a historiadora Marieta de Moraes Ferreira já chamara a atenção: a retomada da cafeicultura, na década de 1920, na qual se destaca um deslocamento do seu eixo econômico do estado da parte meridional para a setentrional, convertendo os municípios de Itaperuna, Cambuci e Santo Antônio de Pádua em grandes produtores (FERREIRA, 1994, p. 48). Essa tendência de crescimento da atividade percorreu toda a década de 1930, sendo captada pelo Censo Agrícola de 1940.

TABELA 2.4
NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS, CAFEEIROS EM PRODUÇÃO E
CAFEIROS NOVOS, SEGUNDO ALGUNS MUNICÍPIOS DO ESTADO DO RIO DE
JANEIRO – CENSO AGRÍCOLA DE 1940.

	Estabelecimentos	Cafeeiros em produção	Cafeeiros Novos
Estado	14.741	129.193.166	12.744.462
Microrregião do Médio Paraíba			
Barra do Piraí	44	543.700	270.000
Barra Mansa	33	259.220	23.300
Piraí	64	233.155	5.750
Resende	129	1.167.545	13.063
Rio Claro	149	59.877	6.693
Valença	135	2.119.750	245.856
Microrregião Noroeste			
B. Jesus do Itabapoana	819	10.188.744	1.699.450
Cambuci	985	9.432.328	617.573
Itaocara	229	891.846	55.197
Itaperuna	2.376	36.934.107	3.155.044
Miracema	276	4.951.200	79.108
Santo Antonio de Pádua	781	4.280.775	240.984
Microrregião Norte			
Campos	2.049	16.412.593	2.006.848
Macaé	485	2.620.450	624.592
São Fidélis	812	6.168.882	503.610
São João da Barra	60	545.200	143.006
Microrregião Serrana			
Bom Jardim	624	5.720.304	520.630
Cantagalo	301	3.056.900	319.720
Duas Barras	285	3.236.920	102.680
Nova Friburgo	389	1.005.335	138.100
Santa Maria Madalena	441	4.034.812	581.582
Trajano de Moraes	303	4.410.940	203.520

Fonte: Tabela elaborada a partir de dados do Censo Agrícola de 1940 do IBGE

Importa aqui chamar a atenção para o município de Valença, uma vez que no Vale do Paraíba, tradicional área cafeeicultora, a tendência é de abandono gradativo dessa atividade nos municípios mais industrializados. No entanto, Valença contava ainda com 135 estabelecimentos, mais de dois milhões de cafeeiros em produção e 235 mil novos, indicando que esta era, ainda na década de 1940, uma atividade que se mantinha importante para a economia local.

Para Ferreira, desde 1910, com a gradativa recuperação dos preços e a conjuntura delineada no pós-guerra (fortes geadas em junho de 1918, restabelecimento do comércio internacional e o aumento da importação americana), que elevou ainda mais os preços do produto no mercado internacional, estimularam o plantio de novos cafezais em áreas novas no norte do estado e nas antigas regiões produtoras. Valença e, em menor grau, Barra do Piraí, certamente foram os municípios do Médio Paraíba que seguiram mais de perto esse movimento, mais visível no norte, noroeste e região serrana.

Em entrevista realizada com um informante que já havia sido prefeito da cidade, em dois mandatos (um na década de 1970 e, o outro, nos anos 2000), filho e neto de grandes produtores de café no Distrito de Parapeúna, no limite com o Estado de Minas Gerais, foi possível captar a importância da cafeicultura para o município no transcurso dessa retomada tardia, principalmente no que toca à mobilização de mão-de-obra. Segundo o informante,

Uma lavoura de café passa uma vida inteira trabalhando na época da colheita, ela emprega muito mais gente do que a pecuária de leite, talvez mais até do que a indústria. Considerando as outras atividades agrícolas que existiam em Valença naquela época, na minha infância, é inegável que a agricultura empregava muito mais. Então a zona rural de Valença era ainda muito forte, porque existiam as lavouras de café, a pecuária de leite teve um período bom e aí ainda se plantava arroz, plantava-se feijão e o município tinha uma coisa interessante que perdeu também que eram as cooperativas de hortigranjeiros, com as famílias japonesas. Nós tínhamos aqui duas cooperativas fortes, a Sul Brasil e a Cotia; a colônia japonesa era muito grande.

O depoimento contrasta com o panorama traçado pelo historiador Leoni Iório para a agricultura do município nas décadas de 1940 e 1950. É importante repetir que Iório escreve em 1953. Vale a pena sugerir que Iório toma para si o discurso de quem observa a vida na sede do município, onde a indústria têxtil é atividade dominante, inclusive o núcleo da administração municipal, provavelmente envolvida com dificuldades de caixa, para quem o discurso da decadência serve como estratégia para captar recursos em outras esferas governamentais. De qualquer modo, os dados do Censo Demográfico de 1940 informam que dos 37.032 habitantes de Valença, 24.120 (65%) permanecem nas áreas rurais. No Distrito-Sede, mais urbanizado, além do emprego industrial, parte importante da população (2.986 pessoas) era constituída de famílias de operários do depósito e das oficinas da Estrada de Ferro Central do Brasil (LAMEGO, 2007, p. 172-73).

Em 1951, novo estabelecimento vem se juntar ao parque têxtil já instalado: a S/A Fiação e Tecelagem Ultra Moderna Chueke, que construiu prédios industriais totalizando 6.500m², em terreno de 62.174m², cedido pela Prefeitura Municipal. Seu fundador, Isaac Khalife Chueke, libanês naturalizado brasileiro, chegara ao país em 1949, instalando-se na cidade do Rio de Janeiro e tornando-se empresário do setor financeiro. Entre 1951 e 1968, a Chueke passou a produzir em Valença fios de algodão para o mercado nacional. Entre 1969 e 1974 ampliou as suas instalações, adquiriu novo maquinário e ingressou no mercado de fios mistos com polyester, acrílico e rayon viscose. Nos vinte anos seguintes, a empresa chegaria a produzir 3 mil toneladas de fios especiais anualmente, empregando no seu auge cerca de 550 trabalhadores, conforme informações obtidas em entrevista com um informante que foi gerente geral da fábrica. A empresa encerraria suas atividades na cidade no ano de 1999.

2.2 – Incremento do Desenvolvimento Urbano-Industrial na Segunda Metade da Década de 1950: Os “Anos Dourados” para Quem Vivia em Volta Redonda

No que diz respeito à Volta Redonda o transcurso dos anos 1950 foi marcado principalmente por dois acontecimentos que terão repercussão não apenas no avanço do desenvolvimento econômico da microrregião como na redefinição das relações da cidade industrial implantada na década anterior pela Companhia Siderúrgica Nacional com os demais espaços com os quais mantinha proximidade: a autonomia municipal, alcançada em 1954, quando o antigo 8.o distrito de Barra Mansa emancipou-se, sendo criado o Município de Volta Redonda, e a execução de dois planos de expansão da siderúrgica, que visavam aumentar sua capacidade instalada original de produção de 270 mil toneladas anuais de aços planos para 1 milhão de toneladas até o final da década.

São amplamente conhecidas as condições que deflagraram a implantação da Usina Presidente Vargas em Volta Redonda. Projeto concebido e negociado com os EUA durante a Segunda Guerra Mundial, no primeiro governo de Getúlio Vargas, expressava o desejo de inserir o país numa nova ordem produtiva, articulada a outras dimensões: um novo Estado, centralizado e vigoroso, capaz de definir diretrizes e indicar prioridades para a economia de uma maneira sistêmica; um novo trabalhador, disciplinado, produtivo, preferencialmente ligado às atividades industriais; uma nova forma de apropriação do espaço, juntos compondo os ingredientes de uma nova nacionalidade, cuja vocação estava associada ao desenvolvimento urbano-industrial. Para Alberto Lopes, que é urbanista e realizou um estudo sobre Volta Redonda durante os anos 1990, Vargas encara o território como eixo do seu projeto de desenvolvimento:

A nova ordem produtiva implicaria ainda numa profunda ampliação da presença do Estado na produção do (e de) espaço urbano. Implicaria também na intervenção sobre a organização territorial do país e sobre o meio ecológico, tendo em vista a mobilização de insumos produtivos (água, minerais, energia) com um forte conteúdo nacionalista. (LOPES, 2004, p.33)

Este autor lembra que quem examinar com cuidado as políticas implementadas no primeiro governo Vargas certamente poderá verificar a disseminação de novos espaços, sob os auspícios não somente do governo federal, mas também de estados e municípios. Segundo ele, “Vargas se valia de um nexo onde cada instalação territorial (colônia agrícola, fábrica, cidade) implantada num lugar, deveria assumir um caráter exemplar para o conjunto dos demais lugares do País” (LOPES, 2004, p. 35). É nesse contexto, de acordo com o autor, que podem ser melhor analisadas a Marcha para o Oeste, lançada em 1940; a criação de novos territórios (Amapá, Guaporé, Rio Branco, Iguaçu e Ponta Porã), através do Decreto n.o 5.812, de 1943; ou a intermediação da transação de compra e venda da Companhia de Terras Norte do Paraná (CTNP) e da Companhia Ferroviária São Paulo-Paraná (adquiridas por empresários paulistas aos ingleses), que possibilitou o surgimento de um eixo de novas cidades no Norte do Paraná, afastadas 100 quilômetros entre si (Londrina, Maringá, Cianorte e Umuarama), na medida em que a CTNP, na década de 1940, amplia seus negócios para além da venda de terras destinadas à produção cafeeira, realizando investimentos vinculados à urbanização. Além disso, o período é marcado por inúmeras intervenções urbanísticas em importantes capitais brasileiras. Compreendiam, em geral, a abertura de grandes avenidas nas áreas centrais ou corredores que potencializassem os fluxos para fora desses centros: na cidade do Rio de Janeiro, a abertura das Avenidas Brasil e Presidente Vargas; em Niterói, capital do velho Estado do Rio, a Avenida Ernani do Amaral Peixoto; na cidade de São Paulo, o projeto

das Grandes Avenidas começou a ser executado a partir de 1938. Mas também o Conjunto da Pampulha, em Belo Horizonte, é de 1943. Nesse mesmo ano, são iniciados estudos para a construção, em Duque de Caxias, na Baixada Fluminense, da Cidade dos Motores, para que nela fosse instalada a Fábrica Nacional de Motores. Para Lopes,

A crescente urbanização, contemporânea de idéias, modelos e experiências urbanísticas que vinham gozando de boa receptividade no Brasil, dá a Vargas, seus interventores, prefeitos nomeados, arquitetos e urbanistas, a chance de transformar as cidades em espécies de vitrines pedagógicas do que deveria ser o Brasil urbano (LOPES, 2004, p. 37).

Mas Pereira (2007, p.40) considera Volta Redonda um caso bastante singular e pergunta por que outros grandes projetos, mesmo aqueles ligados à indústria de base dos anos 1940 e 1950, não alcançaram as proporções da Cidade do Aço? Ele está se referindo à sobreposição do domínio de uma única empresa sobre o espaço da cidade onde ela está localizada. Sua hipótese está assentada em duas premissas: em primeiro lugar, o fato de que Volta Redonda é a única experiência de cidade-operária totalmente construída por uma empresa estatal. Antes da implantação da usina, o que havia naquele espaço era um povoado rural disperso, no qual seus quase três mil habitantes praticamente ainda se encontravam no século XIX. Por outro lado, o esforço governamental estava imbuído, em Volta Redonda, da construção de uma “cidade símbolo”, capaz de difundir-se nos setores público e privado como um padrão de superação do passado agrícola. Nisto consistiu a estratégia de imobilização e fixação da mão-de-obra extensiva aos trabalhadores de todos os tipos de qualificação, não apenas aos mais especializados. Embora essa estratégia possa ser observada em outros exemplos de vilas e cercanias operárias (inclusive com a chancela do setor privado), o que há de peculiar no caso da Companhia Siderúrgica Nacional é que ela deve preconizar o futuro urbano-industrial do país, com uma moldura que, em termos ideológicos, procurou realçar os compromissos corporativos entre trabalhadores, empresas e o Estado (Pereira, 2007, p. 41).

Parece oportuno lembrar aqui um ponto discutido no primeiro capítulo, quando se julgou não se sustentar historicamente parte do argumento contido em livro clássico de João Manoel Cardoso de Melo, no qual o autor identifica na motivação pelo salário uma maior adesão da mão-de-obra livre ao trabalho industrial. No caso da Companhia Siderúrgica Nacional, foi preciso construir uma cidade e acenar aos seus trabalhadores com a sedução da vida urbana e com uma política social que garantia certa quantidade de benefícios, pelo menos até o início da década de 1960, quando passa a ser observada uma transição para uma postura mais liberalizante (no sentido difundido pelos cientistas políticos) na relação com os seus empregados, uma substituição gradativa de medidas típicas da sua primeira década de funcionamento, que autores como Morel (1989) e Pereira (2007, p.41) denominaram de “paternalistas”. Segundo eles, seguindo um movimento de transformações operadas na gestão do próprio Estado no Brasil, principalmente a partir de 1964.

Dois anos antes do início da construção da Usina Presidente Vargas, Goiânia fora inaugurada com o propósito de ser “um exemplo de capital administrativa do novo Brasil”, inspirada nos modelos das cidades-jardins de Ebenezer Howard (LOPES, 2004, p. 40). Seu mentor havia sido o urbanista Atílio Corrêa Lima, que sucedera a Lúcio Costa na direção da Escola Nacional de Belas Artes, em 1931, e havia trabalhado em outros projetos urbanísticos durante o transcurso da década de 1930. Corrêa Lima seria contratado mais tarde pela Comissão Executiva do Plano Siderúrgico (criada pelo Decreto presidencial n.º 2054, de 4 de março de 1940) para elaborar e desenvolver o plano urbanístico de Volta Redonda, já que a produção do aço, na escala em que estava sendo planejada, necessitava de uma cidade que lhe desse suporte e pelo fato de o local escolhido para a construção da usina tratar-se de um

distrito rural que distava do centro urbano mais próximo (Barra Mansa) cerca de dez quilômetros.

O antigo povoado de Santo Antonio de Volta Redonda dispunha de pouquíssima infraestrutura quando se iniciam os anos 1940: uma linha férrea da Central do Brasil que havia sido estendida de Barra do Piraí até Barra Mansa, com uma estação em Volta Redonda, inaugurada em 1871, voltada para o escoamento das fazendas de café; uma agência dos Correios; duas escolas; uma linha de bondes de tração animal (1874); um distrito policial; um cemitério; serviço de captação e canalização de água potável (1921) e uma fábrica de produtos cerâmicos (1924) que, conforme indicam os registros locais, teve vida curta. Os serviços de telefonia e iluminação pública e particular somente foram conquistados na década de 1930. Estudo realizado pelo Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano, órgão da Prefeitura Municipal de Volta Redonda, mostra que o espaço urbano local, quando são iniciados os primeiros levantamentos de topografia para a construção da Usina Presidente Vargas, “em pouco diferia daquele surgido no século XIX, com a produção cafeeira: dois núcleos urbanos, um à margem esquerda, outro à margem direita do rio Paraíba do Sul; antigo casario, alguns poucos equipamentos urbanos e serviços públicos precários” (PMVR-IPPU, 1994, p. 4), fornecidos pela Prefeitura de Barra Mansa. A população do povoado contava 2.782 habitantes, sendo 1.765 considerados rurais, de acordo com o Censo Demográfico de 1940, do IBGE.

Esse mesmo Censo Demográfico indica que os municípios mais próximos dispunham de populações mais expressivas (Barra Mansa, 24.578 habitantes, incluindo os atuais municípios de Porto Real e Quatis, que lhe pertenciam na época, exclusive a população do seu 8.o distrito, Santo Antonio de Volta Redonda; Barra do Piraí, com 31.355 habitantes; Resende, com 26.408 habitantes, incluindo o atual município de Itatiaia; Piraí, com 16.133 habitantes, incluindo a do atual município de Pinheiral, que lhe pertenceu até o final da década de 1980; e Valença, com 35.627 habitantes), alguns exibindo concentrações urbanas relativamente expressivas para o interior nesse período e disponibilidade de alguma infraestrutura urbana e de mão-de-obra, reforçada por um implante industrial que se acelera na década de 1930, conforme já foi aludido. Mas a construção de uma cidade nova, num sítio isolado, parecia mais adequada para viabilizar a experiência que o governo federal desejava empreender, principalmente no que diz respeito ao aspecto da disciplina do trabalhador, que passaria a habitar uma cidade concebida como extensão do espaço fabril (SOUZA, 1992, pp. 11-12).

Sabe-se que a escolha de Volta Redonda para sediar a grande usina siderúrgica não esteve vinculada somente a critérios técnicos e econômicos. Werner Baer se dispôs a refutar os argumentos técnicos da Comissão Executiva do Plano Siderúrgico prendendo-se aos aspectos do sistema de transportes e à mão-de-obra barata alegados pela Comissão como vantagens locais. Para esse autor, a escolha do estado do Rio de Janeiro representaria um inegável estímulo à produção industrial da região, que vinha perdendo importância relativa na indústria nacional desde a década de 1920, assunto que foi amplamente tratado no primeiro capítulo. Acrescente-se a isso o fato de que o interventor do estado do Rio no período era Ernani do Amaral Peixoto, genro de Getúlio Vargas, dado que tem sido mencionado com frequência como decisivo para explicar a escolha do estado do Rio de Janeiro (BAER apud SOUZA, 1992, pp. 10-11), sem, no entanto, explicar a escolha do sítio localizado no 8.o distrito de Barra Mansa, quando havia outros disponíveis no mesmo município, em Resende, em Barra do Piraí ou em Piraí, já que a indicação da Comissão era que se tratasse de sítio isolado no eixo Rio-São Paulo. Embora tenha levantado essa questão, Souza (1992, p. 12) assegurou que “não nos importa, porém. Queremos ressaltar, isto sim, que a origem da cidade de Volta Redonda se deve ao fato político de ter sido este, e não outro, o sítio escolhido para

sediar a siderurgia de porte no país”. Tampouco parece ser uma questão relevante para o propósito desta tese.

Importante é indicar que durante quase toda a década de 1940 o processo de construção da usina e da cidade operária fez com que o antigo povoado se transformasse num gigantesco acampamento. Esta é a impressão que deixa a maior parte dos estudos sobre Volta Redonda. Somente no segundo semestre de 1943 foram entregues as 462 primeiras residências, num total de 4000 habitações individuais previstas no projeto original de Atílio Corrêa Lima. Vão ser transcorridos cinco anos para que as habitações disponíveis chegassem ao número de 3003, mais próximo do que havia sido planejado. Desde o final de 1944 os diferentes setores que compõem uma usina siderúrgica a coque estavam concluídos (coqueria, altos-fornos, a maior parte da usina termoeletrica, estação de tratamento de água, oficinas de manutenção).

A usina foi inaugurada em junho de 1946, mas somente em maio de 1948 a sua linha de produção operava de acordo com o que fora estabelecido pela Comissão Executiva, quando a CSN deu por encerrada sua tarefa de engenharia e uma cerca foi levantada no perímetro da usina (SOUZA, 1992, p. 32), sugerindo que até esse momento as fronteiras entre usina e cidade operária se mantiveram diluídas, no interior de um enorme canteiro de obras. É preciso levar em conta que no momento inicial das obras de construção, em abril de 1942, cerca de 2 mil trabalhadores já haviam chegado ao local. Ao final desse ano, esse efetivo já alcançava 6.200 e, no início de 1945, a empresa chegou a possuir 13 mil trabalhadores, momento em que esse número começa a ser reduzido com a iminência do término das obras de engenharia. Estava previsto que uma parte significativa desse contingente não seria aproveitada na produção siderúrgica. Já no ano de 1945 são efetivadas 2 mil demissões, praticamente todas relacionadas a operários da construção civil.

Os trabalhadores pioneiros ficaram alojados em acampamentos que se constituíam em alojamentos coletivos construídos em madeira sobre pilares de alvenaria, pintados a cal, que dispunham de energia elétrica, rede de esgoto sanitário (ligada a fossas sépticas) e água potável, enquanto usina e cidade iam sendo construídas. O mais amplo desses alojamentos ficou conhecido como Acampamento Central, construído numa área contígua à usina, com acesso direto ao canteiro de obras. Outro alojamento desses tempos iniciais, construído em área um pouco mais distante da planta siderúrgica, numa colina que se erguia levemente - contrastando com a enorme área plana onde Volta Redonda estava sendo erguida -, era composto de casas de pau-a-pique, barreadas e rebocadas, com 36m² cada uma, o que lhe valeu a denominação de Rústico, revelando uma outra face do tratamento habitacional dispensado aos trabalhadores pela companhia: há uma diminuição da atenção e dos cuidados com os acampamentos menores, que geralmente não dispunham de infraestrutura, além do fato das suas habitações serem mais precárias. Não se pode falar ainda numa nítida estratificação funcional e salarial reproduzida nos acampamentos, situação que se tornará mais flagrante quando a Cidade Operária estiver plenamente edificada.

Também há operários desqualificados habitando o Acampamento Central. Mas acampamentos como o Rústico estão apinhados de trabalhadores braçais, gente recrutada em locais do interior, especialmente nos municípios da Zona da Mata mineira, relativamente próximos dos limites que separam o estado de Minas Gerais do Vale do Paraíba fluminense. Ruy Moreira (1996, p. 50-1) diz que os estados do Espírito Santo e São Paulo, além do Rio de Janeiro, também forneceram mão-de-obra para a construção da siderúrgica. Nessa fase inicial, são majoritariamente, trabalhadores com origem rural, agregados de fazendas, muito pobres e analfabetos ou semi-analfabetos, supostamente passivos, dóceis e conformistas, características imputadas ao homem rural pelos idealizadores do projeto da CSN, apropriadas, segundo eles, para forjar o operário siderúrgico e o habitante da nova cidade. A prática do recrutamento por aliciadores (com recebimento “por cabeça”) parece ter sido amplamente utilizada nesse

período, admitida pelo próprio General Edmundo de Macedo Soares, engenheiro com especialização em metalurgia, responsável pelo “complicado jogo de negociações, em nível interno e externo, que viabilizou a sua criação [da CSN]” (Morel, 1989, p. 27). Souza (1992, p. 25-7) reforça essa idéia de escolha proposital desse homem semi-analfabeto, oriundo das massas rurais, para compor o contingente de trabalhadores da companhia e habitar a “cidade do aço”.

Comparando o número de habitações produzidas pela CSN entre 1943 e 1948 (3003, conforme já foi visto) com o número de residentes no 8.o distrito de Barra Mansa, contabilizado pelo IBGE no Censo Demográfico de 1950 (35.964), essa última autora sugere que mais da metade dessa população vivia fora dos limites da cidade construída pela companhia, o que a faz referir-se a um “espaço dividido”. É que a atração exercida pela siderúrgica, cujo funcionamento implicava a existência de outras atividades que não a produção do aço *stricto sensu* (principalmente no setor de serviços), estimulou um permanente ingresso de migrantes em Volta Redonda, que irá persistir até o final da década de 1970, fato que, segundo a mesma autora, foi fortemente alimentado por uma campanha levada a efeito pela imprensa nacional. São inúmeras as edições de jornais da capital federal que anunciam Volta Redonda como um “Eldorado do Brasil”, durante as décadas de 1940 e 1950, possivelmente facilitando a disseminação para jornais de outras partes do país da imagem do lugar como cidade modelar, repleta de oportunidades, considerando-se as condições mais restritas de divulgação da informação à escala nacional nesse período. Morel menciona (1989, p. 29), acerca dos primeiros tempos da construção da cidade-usina, um bem montado sistema de propaganda do DIP (o célebre Departamento de Imprensa e Propaganda do primeiro governo Vargas) para atrair indivíduos em busca de trabalho.

Por outro lado, o incremento da cidade para além da área urbana sob o controle da CSN (planta industrial já em operação e Cidade Operária) não foi somente sustentado pelos recém-chegados. Souza afirma ter existido desde o princípio um déficit habitacional nos quadros da própria companhia. Desse modo, um número crescente de operários recorre aos mesmos artifícios utilizados por aqueles que não se encontram na “lista de espera” para obter um dos imóveis funcionais: a aquisição de um terreno em um dos loteamentos (grande parte deles ilegais) que proliferavam à margem esquerda do rio Paraíba do Sul, revelando algumas características do nascente mercado imobiliário local, onde serão forjados importantes atores do processo de desenvolvimento da cidade.

Há, portanto, na Volta Redonda do início da década de 1950, dois espaços onde se pode desfrutar de ritmos e qualidade de vida, distintos. Em um deles, trata-se da “Cidade Operária”, que dispõe de toda infraestrutura urbana, inclusive equipamentos de saúde e locais para recreação e lazer, cuja gestão está a cargo da CSN. No outro, uma “Volta Redonda velha”, crescendo sem qualquer planejamento relativo à ocupação do solo, avançando sobre áreas de encostas ou pantanosas, destituídas de infraestrutura e serviços públicos essenciais, na qual as reivindicações dos moradores são encaminhadas à Prefeitura de Barra Mansa.

Não é difícil de imaginar, diante desse quadro, a força que foi adquirindo, em um relativamente curto espaço de tempo (considerando a entrada em operação da siderúrgica, em 1946), o movimento pela emancipação do 8.o Distrito de Barra Mansa, cujas lideranças pertenciam aos setores médios da população, principalmente comerciantes, proprietários de terras, profissionais liberais e funcionários públicos. Ou seja, atores sociais que desempenhavam atividades não diretamente ligadas à produção na planta industrial, embora reconhecessem que o crescimento do lugar (e certamente a sua própria projeção como categorias ocupacionais específicas, conforme será visto logo a seguir) era diretamente tributário da presença da companhia.

Mas Bedê (2004, p. 99), historiador local, que pertenceu ao quadro de funcionários da CSN, menciona ainda a participação de colegas da empresa no Centro Cívico Pró-

Emancipação Política de Volta Redonda (criado em 1952), geralmente pessoas com engajamento na vida política da cidade ou que desempenhavam outras atividades fora da usina: há o caso de dois desenhistas, um deles poeta e genealogista; o outro, filatelista, fundador do Clube Foto-Filatélico-Numismático de Volta Redonda, vencedor do 1.º Concurso Nacional de Filatelia para a escolha do selo comemorativo do Plano de Expansão da CSN para o alcance da meta de um milhão de toneladas de aço, no ano de 1954. Entre outros funcionários da companhia indicados por esse mesmo autor como membros ativos do movimento emancipacionista, um deles era músico e compositor; outro, mais tarde veio a exercer o cargo de juiz de paz na cidade. Mas, via de regra, são empregados com ocupações de nível médio na hierarquia da CSN.

Aqui é importante considerar que a maçonaria funcionava como uma entidade agregadora dessa gente, fato que é assinalado também por Souza, cujo depoimento de um de seus entrevistados aponta a Loja Maçônica Independência e Luz como o lugar onde teve origem o grupo emancipacionista (Souza, 1992, p. 41). Esse mesmo informante da autora - advogado e líder emancipacionista que chegara a Volta Redonda em meados da década de 1940 -, assegurou que a aproximação das pessoas ocorreu por conta do “estado de necessidade”, das precárias condições da vida urbana no lado da cidade não administrado pela CSN. Segundo ele, apenas um imóvel possuía água encanada em toda a área onde hoje se localiza o bairro do Aterrado (nos presentes dias, um dos mais valorizados da cidade, com funções residenciais, comerciais, de serviços e administrativas, onde está situada a sede da Prefeitura Municipal, o Fórum, a Câmara dos Vereadores, agências de alguns importantes bancos e de diversos órgãos públicos). Tal imóvel era onde funcionava a delegacia, que possuía um ramal de água, cedido pela siderúrgica. O deslocamento para o Centro (Vila Santa Cecília, núcleo do projeto da Cidade Operária), se processava através de charretes.

Nos primeiros anos da década de 1950 foi introduzido um ônibus “muito primitivo, uma lotação muito ruim”. Os filhos do entrevistado da autora tiveram que nascer em Barra do Piraí (distante 33 km de Volta Redonda), porque o acesso ao hospital da siderúrgica era vedado àqueles que não pertenciam ao quadro de funcionários da CSN. Quanto ao lazer e ao entretenimento, praticamente não existia “convivência social programada”. Então, nos finais de semana, a população vazava para Barra Mansa, onde tinha uma situação organizada, ou vazava para Barra do Piraí (Souza, 1992, p. 39). É que também os equipamentos de lazer (cinema, o Recreio do Trabalhador) que existiam na área interna da Cidade Operária, eram de uso exclusivo dos funcionários.

As informações coletadas durante esta pesquisa parecem corroborar o fato de que Barra Mansa, por se constituir em um núcleo urbano consolidado mais antigo e muito próximo, dispondo de uma logística de sede municipal, permaneceu como referência para os habitantes da Cidade do Aço. Embora essa influência tenha se diluído gradativamente, à medida que é implantado o novo município (que passa a usufruir de recursos próprios), o deslocamento de pessoas na direção de Barra Mansa em busca de bens e serviços, persistiu até o início da década de 1960. Depoimento de um de nossos informantes, nascido em 1953, filho da primeira geração de operários da CSN, mostra que

Cortar o cabelo era em Barra Mansa, comprar roupa também, médico famoso era em Barra Mansa, o salão [cabeleireiro masculino] mais famoso da região ficava lá, o comércio de Barra Mansa era muito importante na minha infância. O ônibus que vinha de lá fazia ponto ali na Ponte Alta [bairro cortado pela BR-393, no limite entre os dois municípios].

Considerando essas reminiscências e o ano de nascimento do informante, é possível assegurar que a polarização exercida por Volta Redonda na microrregião do Médio Paraíba é algo que se efetiva somente no decorrer dos anos 1960, mais de uma década após sua emancipação política. Portanto, o “vazar” para Barra Mansa era compreensível, não somente

em busca de lazer e entretenimento em razão da restrição imposta quanto ao funcionamento dos equipamentos localizados na Cidade Operária, de uso exclusivo dos funcionários da CSN, mas porque o setor de comércio e serviços em geral da nova cidade, foi sendo construído pouco a pouco, demonstrando que havia limitadas possibilidades de oferta, a despeito do esforço da empresa siderúrgica em garantir o abastecimento de bens essenciais condizentes com a vida urbana numa cidade construída para ser um modelo para o país, conforme já foi visto.

Por outro lado, a massa salarial posta em circulação na Cidade Operária oferecia um enorme potencial para os novos negócios, embora o controle da companhia sobre o espaço da cidade limitasse a formação de um mercado à sua revelia, o que impõe condições muito peculiares ao desenvolvimento do setor de comércio e serviços em Volta Redonda. Lopes (2004, p. 103) comentando o relatório de trabalho do arquiteto Hélio Modesto, de 1953, contratado pela CSN para elaborar um amplo plano de urbanização das terras disponíveis em Volta Redonda que pertenciam ao patrimônio da empresa (estimadas em 1.532 hectares), diz que a ausência de prédios comerciais na Vila Santa Cecília (núcleo da Cidade Operária), “parecia constituir, ao que tudo indica, uma política deliberada da empresa, que induzia a localização dessas funções fora das áreas sob seu controle”. Os levantamentos realizados por Hélio Modesto identificaram uma média de 15 novos estabelecimentos comerciais por ano construídos fora dos domínios da empresa, o que perfaz, entre 1942 e 1953, cerca de 150 estabelecimentos. Bedê (2004, p. 94) fala na impressionante quantidade de bares e botequins, durante a década de 1950, possível de ser observada em um simples passeio pelos bairros, “que dispensaria qualquer preocupação com pesquisa no cadastro de firmas da Prefeitura”. Essa circunstância, segundo ele, transformou o comércio de distribuição de bebidas numa das mais prósperas atividades econômicas do Município.

Há ainda um componente que remete ao estilo de gestão empregado pela CSN nos seus primeiros anos, já referido no que diz respeito à relação com os seus trabalhadores, que parece ter sido estendido a outras esferas, no caso em questão, à constituição dos seus fornecedores e parceiros comerciais. Aqui é possível formular como hipótese que o advento do mercado local esteve submetido a aspectos contingenciais que condicionaram o surgimento de um pequeno empresariado local no qual a acumulação esteve sob o crivo da companhia, cujo tamanho e características do empreendimento, abriam o flanco para uma exagerada autonomia (da parte da companhia) e voluntarismo (da parte dos pequenos empreendedores), assentados em relações pessoais estabelecidas pelos membros da diretoria com elementos locais.

Dois casos parecem ser exemplares. O primeiro deles trata-se da família Molica, que se tornou proprietária de um dos maiores estabelecimentos comerciais da cidade, uma espécie de *department store*, misto de magazine e loja de venda de eletrodomésticos, que sobreviveu até meados da década de 1990, sucumbindo à concorrência com as Casas Bahia e outros estabelecimentos comerciais do mesmo tipo. Entrevista realizada com um informante que foi presidente da Associação Comercial, Industrial e Agropastoril de Volta Redonda - ACIAP, ao final da década de 1980, indicou que Luis Molica, fundador da empresa, chegou a Volta Redonda por ocasião da construção da usina siderúrgica, “numa situação inusitada, depois que a padaria dele pegou fogo lá na terra dele, em Penedo (atual distrito do município de Itatiaia, distante cerca de 40 quilômetros de Volta Redonda)”.

Convidado por um primo que já estava em Volta Redonda, Molica recomeçou a vida na Cidade do Aço fazendo aquilo que sabia e, desse modo, montou ali uma pequena panificação. Um tempo depois de estabelecido, é procurado por um funcionário da CSN, a mando dos dirigentes da empresa. Era o período da Segunda Guerra e as dificuldades para importação do trigo, assim como de outros produtos adquiridos no mercado externo, pareciam comprometer o abastecimento, de acordo com o informante. É preciso ter em conta que nesse

período inicial a CSN se encarregou integralmente da manutenção da sua força de trabalho. O governo federal contava na ocasião com uma cota de trigo importado que vinha diretamente para Volta Redonda. Mas era preciso ir até o porto do Rio de Janeiro para carregar as sacas e trazê-las em um caminhão. Compete à direção da empresa desvencilhar-se de mais essa atribuição. Cabe repassar para o padeiro essa tarefa. Convocado pela empresa para fornecer pães para a usina, Molica parece ter sido capaz de atender as expectativas a ele dirigidas, o que fez com que caísse nas graças do General Edmundo de Macedo Soares, idealizador e principal gestor do projeto da CSN. Na década de 1950, Molica irá vender bicicletas, meio de transporte primordial dos funcionários à época, diversificando suas atividades. Depoimento de outro informante, pertencente à primeira geração de meninos criados já em Volta Redonda (nascido em 1949), revela que uma das imagens da cidade da época de sua adolescência que guardou na memória, era o enxame de bicicletas durante a troca de turnos. A usina funciona vinte e quatro horas (sendo Volta Redonda, portanto, uma cidade que nunca dorme), possuindo três turnos de oito horas. A troca de turnos se dá à meia-noite, às oito horas da manhã e às quatro da tarde:

Eu só me lembro de ter visto coisa igual em filme, quando pega Índia, Bangladesh, China. Eu não vejo mais, apesar de Volta Redonda ainda ter muita bicicleta. (...) A troca de turno era uma revoada; no início as bicicletas eram todas pintadas de laranja, com uma plaquinha escrita BI e um número. Peão de Volta Redonda até hoje chama bicicleta de BI. Era a plaquinha de patrimônio da CSN. Depois eles começaram a vender. Na minha infância eu vi muito disso. O Molica trazia importada, porque no Brasil não fabricava. Então, as primeiras bicicletas eram Phillips e Merck Swift. Eu sei por que a minha primeira bicicleta foi Phillips[inglesa].

Luis Molica mantém a padaria durante muitos anos, na Vila Santa Cecília, núcleo da Cidade Operária. No final da década de 1950 construiu um prédio em um terreno próximo ao local onde estava localizada a panificação e montou seu magazine, junto com o filho, Eduardo Molica. O nome Molica vai estar associado também à venda de três produtos que simbolizavam a modernidade, em sintonia com a etapa da produção de bens de consumo duráveis no país: o aparelho de televisão, a geladeira e o automóvel.

Os primeiros aparelhos de televisão são vendidos em Volta Redonda em 1959, não apenas pelo Molica, mas também pelo Clube dos Funcionários da CSN que, segundo um informante que pertenceu à diretoria da entidade naquele período, “fomos nós que lançamos a televisão em Volta Redonda, enchemos a cidade daqueles aparelhos”. De qualquer modo, a loja do Molica se tornou uma referência, pela sua localização no coração da cidade, pela atração que exercia ao expor as novidades em termos de aparelhos domésticos e comodidades à disposição dos trabalhadores de um país que aprofunda seu processo de industrialização.

Com efeito, a trajetória da família Molica (através do seu magazine) é emblemática, porque expressa o auge de um projeto de cidade e de classe trabalhadora pensado ainda no Estado Novo (com forte influência da elite militar e nacionalista). A quintessência da modernização fordista em pleno interior do Estado do Rio de Janeiro, em um espaço onde há algumas décadas se plantava café e se lidava com a escravidão. Para consolidar esse projeto na sua complexidade, o investimento estatal não é autosuficiente, é preciso que haja investimento privado local. Mas em Volta Redonda, cidade nova, não há empresários. Então, é preciso que o Estado os crie, os invente, os valide, protegendo-os dos riscos e das incertezas do mercado. As habitações fornecidas pela CSN necessitam ser agora garantidas com os produtos que o aço produzido em Volta Redonda colabora para que possam existir: fogões, geladeiras, um Volkswagen na garagem. Molica foi pioneiro na venda de consórcio de automóveis Volkswagen em Volta Redonda (o velho fusca). Segundo o depoimento de

informante que já exerceu o cargo de prefeito na cidade, “se não me engano, só consórcio de Volkswagen, Molica chegou a fazer 50 consórcios”.

O mesmo informante se queixa que a família poderia ter investido muito mais na cidade, em função das condições especiais que desfrutaram como empresários, referindo-se principalmente ao filho do pioneiro, que se pôs à frente dos negócios à medida que o pai vai envelhecendo:

Qual a repercussão do período de grandeza que hoje representa a família Molica? Volta Redonda não tem. O carinho que o general tinha pelo velho Molica era a oportunidade que o Leonardo e os outros filhos que estão fora teriam que ter feito investindo em Volta Redonda. Tinham todas as oportunidades. Mudava o tipo de fogão, fogão não é mais rabo-quente, agora vai ser a querosene. Quem vendia todos os fogões a querosene era o Molica. Ele tinha o monopólio. E era uma firma confiável. Ele tinha o conceito da população. Por isso que eu digo, ele poderia ter feito muito mais.

Molica foi muito favorecido por esse mercado praticamente cativo da massa salarial da CSN, pelo menos até a década de 1960, quando cadeias comerciais com atuação no mercado nacional começaram a abrir filiais em Volta Redonda.

É dessa década a inauguração de filiais das cadeias, Ponto Frio e Casa Garson. Essas empresas se vêm atraídas pelo importante mercado (nessa década, já plenamente constituído) que a Cidade do Aço representa²⁸. É importante destacar que em termos salariais, sobressai não apenas o contingente de trabalhadores da usina (ver Quadro 2.1 à frente, para 1955 e 1960) e das empreiteiras que lhe prestam serviços e a faixa salarial acima da média das grandes cidades (Lopes, 2004, p. 91) paga pela estatal aos trabalhadores industriais, como também o pagamento da “girafa”²⁹, espécie de gratificação que os funcionários recebiam todo ano, geralmente nos meses de junho ou julho. É o informante que já presidiu a ACIAP quem sinaliza a peculiaridade do setor comercial da cidade:

O comércio em Volta Redonda tinha dois natais, era coisa de maluco o movimento. O pessoal pegava o dinheiro da girafa, era uma realidade da época, hoje o pessoal quer comprar uma televisão, paga em 12, 24 meses, compra no cartão de crédito, o preço também é lá embaixo, caiu muito porque massificou. Mas naquela época não, o cara pegava aquele dinheiro e ia comprar uma geladeira à vista, no dinheiro.

²⁸ É interessante observar que a loja do Ponto Frio, como as agências bancárias, vão ter como endereço a Volta Redonda velha, permitindo o desenvolvimento de um eixo de comércio mais antigo fora da Vila Santa Cecília, que só vai se consolidar como área central de comércio e serviços na cidade com a construção de um grande shopping center pela Cecisa, braço imobiliário da CSN, ao final da década de 1970. Lopes (2004, p.100) diz que uma filial das Lojas Americanas foi instalada na cidade em 1947, data improvável, considerando a sua localização atual na cidade, o antigo núcleo da Cidade Operária. De qualquer modo, os informantes confirmaram que é bastante antiga a sua presença na cidade e nada mais ajustado do que a elite militar que geria o projeto CSN pudesse ter feito uma concessão para que a cidade contasse com a novidade de uma grande loja que simbolizava no Brasil o padrão americano de consumo do pós-guerra. Apenas duas objeções: o ano de 1947 é o segundo ano de operação da usina, portanto parece muito cedo, Volta Redonda ainda guarda acampamentos, embora a vida no interior da Cidade Operária fosse extremamente organizada. Em segundo lugar, tanto o “vazar para Barra Mansa” quanto a posição de Luiz Molica durante a década de 1950 na venda de bicicletas, aparelhos domésticos e outras novidades para o lar, sugerem uma liderança incontestável. Um informante consultado sobre essa questão específica, disse que, ao chegar a Volta Redonda, em 1969, o quarteirão onde hoje se localizam as Lojas Americanas era o local da antiga rodoviária. Outra informação importante: a CSN só vai entregar o controle sobre a Cidade Operária à Prefeitura Municipal de Volta Redonda no ano de 1968 (LOPES, 2004; SOUZA, 1992, p. 78).

²⁹ De acordo com Lopes (2004, p. 91, nota de rodapé 66), a girafa é instituída em 1948, por inspiração da Constituição Federal de 1946, como uma forma de participação dos empregados nos lucros da empresa. Pereira (2007, p. 179, nota de rodapé 280) situa o início do pagamento da girafa nos anos 1950 e reforça sua natureza de “gratificação ou 14.o salário”, pago pela empresa a título de participação nos resultados.

O segundo caso exemplar é o do empreiteiro Antonio de Almeida, proprietário da empresa Almeida & Filhos, apontado em dois depoimentos como alguém que iniciou o seu negócio na etapa da construção da usina. Um terceiro depoimento associou a presença da empresa de Antonio Almeida ao período da emancipação política, embora Bedê (2004, p. 99) não tenha feito qualquer menção ao empresário quando elaborou uma lista de pessoas que se destacaram naquele movimento. Conforme indicam as entrevistas realizadas para esta pesquisa, Antonio Almeida construiu sua trajetória como empresário ligado essencialmente à prestação de serviços de diversos tipos à CSN. Um dos informantes mencionou um tio que veio “aventurar-se” em Volta Redonda ainda na etapa da construção da usina e tinha negócios na ocasião com Almeida & Filhos “puxando o material da CSN com seus caminhões, ele tinha caminhão também”. Antonio Almeida montou uma empresa de terraplenagem, que se tornou a mais importante da cidade.

Na fase do Plano de Expansão III da usina, no início da década de 1970, é esta empresa que vai encarregar-se das obras do aterro de uma área alagadiça, às margens do rio Paraíba do Sul, para ampliar o perímetro da planta industrial no sentido leste. A interrupção parcial desse plano de expansão e o reajustamento de algumas de suas metas, decorrentes das incertezas provocadas pela crise mundial pós-1973, fez com que parte do aterro (inteiramente concluído) fosse negociado pela CSN no mercado imobiliário local, o que deu origem ao bairro do Aterrado, um dos mais valorizados na cidade, conforme já foi referido neste mesmo capítulo. Depoimento do informante que já presidiu a ACIAP dedica à empresa de terraplenagem Almeida & Filhos um lugar entre as cinco mais importantes da cidade, “que nasceu aqui e expandiu-se para fora de Volta Redonda. Almeida faz obras fora daqui”³⁰.

É interessante observar que nem todos que se aventuravam no empreendimento da CSN estavam destinados ao mesmo sucesso como empresários quanto os dois casos aqui mencionados. O tio do informante que era sócio de Antonio Almeida na época da construção da usina, “abandonou aquilo, foi parar em São Gonçalo, foi dono de táxi, virou taxista em Niterói [ambos, municípios da atual região metropolitana do Rio de Janeiro], ele foi decadente e abandonou Volta Redonda, não prosseguiu na aventura de Volta Redonda”. Filho de comerciante, esse entrevistado disse que o pai manteve durante alguns anos um comércio no acampamento próximo à área da laminação, quando já ia bastante adiantada a construção da siderúrgica. A origem da família é de fazenda falida de gado de leite, no Distrito de Floriano, em Barra Mansa, reforçando o aspecto da reconversão de antigas fazendas de café em exploração de pecuária leiteira, à maneira como ocorreu em Valença.

Como era a empreiteira, Christian Nielsen, encarregada da construção do setor de laminação da usina, possuía a empresa um enorme galpão onde podiam ser avistadas placas e indicações com o seu nome escrito com grandes letras. Os trabalhadores e seus familiares passam então a denominar o acampamento em que moravam de “Cristiana”, uma corruptela do Christian do nome da empresa. Essa busca de referências para que alguém pudesse se localizar na cidade parecia ser comum em um momento em que tanto a usina quanto os bairros dos operários e os dos funcionários técnicos e administrativos estão sendo construídos.

³⁰ Durante a entrevista, foi solicitado ao informante que apontasse cinco empresários da cidade, cujos negócios nasceram no local e se expandiram para outros lugares na região e no estado. Ele incluiu apenas quatro na sua lista. Além de Antonio Almeida, o entrevistado mencionou o empresário Osmar Fernandes de Souza, da rede Drogarias Modernas, “que começou garoto, com uma farmacinha, e hoje possui uma empresa importante no Estado do Rio de Janeiro, um grupo que saiu daqui. Eles têm lojas na cidade do Rio de Janeiro, Belfort Roxo, Niterói, São Gonçalo”; o empresário Paulo Abrantes, da rede de supermercados Floresta, já falecido, com lojas em Angra dos Reis, Valença e outros municípios do sul do estado, “hoje quem está lá são os irmãos dele, família Abrantes, do Floresta”; e o empresário Reisato Shokin (descendente de japoneses), da rede de supermercados Royal, “a família dele veio para Porto Real plantar tomates e pimentões, há muito tempo”. Não surpreende, pelo próprio engajamento do entrevistado na atividade comercial, que ele tenha mencionado apenas empresários desse setor.

Dizia-se então: eu moro na Cristiana (acampamento localizado em área onde, mais tarde, seria implantado o bairro operário do Conforto, atualmente ocupado por uma forte classe média da cidade, com um grande número de empregados aposentados da CSN). O pai do informante possuía uma concessão da CSN para explorar um comércio naquele local, reforçando o raciocínio de que a CSN estimulava a implantação do comércio fora do núcleo da Cidade Operária, a Vila Santa Cecília.

Mais tarde, prevendo que aquele assentamento operário seria desmobilizado com a conclusão das obras da laminação, o pai do informante adquire terreno em local fora dos limites da empresa - mas próximo o suficiente para manter a clientela operária do bairro do Conforto -, e constrói um prédio para fazer ali funcionar um armazém de secos e molhados, que irá perdurar por vários anos. É uma trajetória comum de alguém que se capitalizou na atividade comercial dos tempos pioneiros. Nada semelhante ao ocorrido com Luiz Molica e Antonio Almeida.

Mas é preciso agora retomar o tema da emancipação política e da criação de um poder público municipal próprio para Volta Redonda para que se possa ter uma noção mais clara dos conflitos que acompanharam o desenvolvimento urbano-industrial da área que é objeto da análise aqui empreendida, revelando, desse modo, aspectos importantes da interiorização do desenvolvimento no Estado do Rio de Janeiro. Souza (1992, pp. 50-1) destaca como importante o fato de que o período que vai de 1955 (quando a Prefeitura Municipal de Volta Redonda passa a ser mais um ator nos eventos desencadeados com a implantação do grande projeto da indústria de base no país) a 1964 marca uma transição entre a ausência de um controle local sobre o crescimento acelerado do antigo povoado de Santo Antonio de Volta Redonda e uma etapa posterior, na qual a utilização do planejamento passa a ser perseguida, embora com resultados muito tímidos, na medida em que se renovam os conflitos. Essa fase, segundo a autora, assinala uma tentativa de disciplinar vários aspectos da vida local, ainda perpassada pelo passado rural do lugar, a despeito do funcionamento da usina tê-lo transformado a ponto de abrigar uma população cujo estilo de vida deveria ser um modelo daquilo que se queria para o país, conforme já foi visto.

Um minucioso estudo das atas das sessões da Câmara Municipal nos seus primeiros anos de funcionamento – um palco privilegiado da discussão dos problemas urbanos no período, de acordo com a autora (e, nesse sentido, o Legislativo também é um novo ator legitimado pela emancipação política) – indicou que muitos dos problemas com os quais a sociedade local se defrontava remetiam à necessidade de convivência dos resquícios daquele passado rural com as novas condições impostas pela vida urbana e industrial. A presença de gado solto no perímetro urbano parecia ser algo comum nos primeiros anos da vida do município. Em 24 de novembro de 1955 os vereadores reunidos discutiram o projeto de um de seus pares que visava proibir a passagem de gado vacuum durante o dia pela cidade.

É interessante que em depoimento dado à autora, o criador do projeto de lei argumentou que não se tratava de proibir inteiramente o trânsito dos animais, mas de estabelecer um horário para isso, geralmente à noite, pois “nós saíamos de um período rural, agrícola, com a tradição da província fluminense (...) A indústria começou a ocupar espaço. Evidentemente, você tinha que tentar a convivência, ainda, daqueles hábitos que estavam restando” (SOUZA, 1992, p. 49).

Algumas iniciativas dos vereadores solicitavam ao Executivo Municipal, segundo a autora, local apropriado para estacionamento de carroças e instalação de torneiras nesse local, o que sugere convivência/permanência dessas atividades com a vida urbana, enquanto outras apontavam mais nitidamente para uma incongruência da presença desse passado rural nas ruas da cidade (ainda em janeiro de 1958, solicitação de providências da parte da Prefeitura quanto à ferragem de animais em uma das principais vias públicas e proibição do estacionamento de carroças, por exemplo). Na sessão de 14 de abril de 1959, há indicação de um vereador para

que o prefeito obrigue a instalação de “sinal luminoso” nas carroças de aluguel, a fim de que sejam distinguidas à noite pelos motoristas (Souza, 1992, p. 51). Lopes (2004, p. 102) diz que tramitaram pela Câmara Municipal nesse período, além de iniciativas deste tipo, que ilustram, segundo ele, um aspecto particular do conflito rural-urbano, outras relativas à concessão de isenção do pagamento de impostos municipais: a) para as primeiras farmácias que se instalassem nos bairros (Deliberação 79/1955); b) para indústrias instaladas até 1959 que empregassem no mínimo cem operárias, uma tentativa de reverter, segundo o autor, “uma tendência estrutural de restrição ao emprego industrial feminino”.

Parece importante destacar aqui que esses conflitos relativos à transição rural-urbano se referem, via de regra, ao espaço da Volta Redonda velha. Os exemplos mencionados pelos dois autores não dizem respeito às vias da Cidade Operária. Esta continua sob o controle da CSN, mesmo após a instalação da nova Prefeitura. No espaço urbano sob sua administração, a companhia dispunha de um rígido controle sobre pessoas e suas ações, inclusive mantendo agentes com funções policiais. É possível perceber a existência de dois governos numa mesma cidade durante essa fase. A gestão integral do espaço do município só será entregue à Prefeitura na década de 1960, através de convênios, que serão tratados, logo a seguir. Isto, sem dúvida, sugere a existência de conflitos específicos entre a administração local e o poder privado da CSN durante essa primeira etapa da vida municipal. Bedê (2004, p. 79) afirma que, embora os funcionários dispusessem de uma casa, cujo aluguel era simbólico, não poderiam, por exemplo, mudar a cor da pintura externa, tampouco trocar uma porta de entrada ou uma esquadria de janela.

No entanto, a companhia lhes assegurava uma reforma geral, com pintura externa e interna, com as cores ao gosto do inquilino. O autor afirma igualmente que durante muitos anos as ruas dos bairros operários permaneceram sem pavimentação. Esta existia somente nas ruas dos bairros Laranjal e Vila Santa Cecília (onde residiam os funcionários mais qualificados, inclusive, nesse primeiro, os engenheiros americanos que monitoraram a instalação e os primeiros anos de operação da usina), contrariando o raciocínio que pode ser informado pelos estudos sobre Volta Redonda, explicitado por Souza em mais de um momento, de que a Cidade Operária dispunha de toda infraestrutura.

Também é contemporânea dessa primeira fase da existência da Prefeitura Municipal de Volta Redonda a consolidação do mercado imobiliário local, sobressaindo em primeiro plano a figura do loteador nesse processo. É primordial que sejam destacados alguns aspectos relativos à formação desse mercado, porque expressam: a) a constituição de uma das mais importantes cidades do interior do estado do Rio de Janeiro; b) as contradições do desenvolvimento econômico num espaço projetado para ser um modelo para o país. Os estudos sobre Volta Redonda, de uma forma geral registraram a proliferação de loteamentos clandestinos e ocupação de áreas irregulares desde a segunda metade da década de 1940, e sua aceleração na década de seguinte, provocada pelo aumento do fluxo migratório decorrente de dois planos de expansão da siderúrgica – principalmente nas terras localizadas à margem esquerda do rio Paraíba do Sul, portanto bem próximas da planta industrial da CSN, situada à margem direita.

O primeiro prefeito, Sávio Cotta de Almeida Gama, dos quadros do antigo PSD - Partido Social Democrático, é um dos maiores proprietários de terras na margem esquerda do rio e viu-se, logo nos primeiros meses de seu mandato diante do desafio de se movimentar entre os interesses dos loteadores (grupo ao qual pertencia) e os compromissos assumidos com a população, já que o argumento da carência de infraestrutura urbana balizou o movimento de emancipação política, do qual ele havia sido um dos expoentes.

A complexidade do problema era agravada por duas circunstâncias: a) parte considerável das áreas em processo de ocupação (reconhecidas como irregulares por desrespeito ao Código de Obras aprovado pela nova Câmara Municipal) haviam sido

aprovadas pela Prefeitura Municipal de Barra Mansa, não possuindo a prefeitura recentemente instalada registro das plantas para identificação dos limites e das áreas públicas, tampouco um cadastro dos imóveis; b) como decorrência dessa primeira circunstância, não havia como lançar tributos sobre boa parte dos imóveis do município, restringindo a arrecadação e, desse modo, dificultando a disponibilidade de recursos para a realização de obras (SOUZA, 1992, pp. 54-62).

A arrecadação de tributos constituía um problema de maior amplitude, devido ao fato de o maior contribuinte, a Companhia Siderúrgica Nacional, se eximir do pagamento de impostos (tanto os municipais quanto aqueles da alçada estadual), recorrendo judicialmente desde que a Lei Estadual n.º 481, de 6 de junho de 1944, revogara a isenção tributária concedida à empresa³¹. O novo Código Tributário, aprovado em outubro de 1955, sancionava a validade da lei estadual, exigindo da companhia o cumprimento de seus compromissos fiscais. Isto chegou a provocar um sério desentendimento que contrapôs, de um lado, o Executivo e o Legislativo e, do outro, a recém criada Associação Comercial, Industrial e Agropastoril de Volta Redonda, que defendia incondicionalmente a permanência da isenção fiscal concedida à CSN, apesar da sua ilegalidade (SOUZA, 1992, p. 62-4).

A crise impôs negociações entre o Executivo Municipal, a Câmara, a ACIAP e a CSN, das quais resultou, em 1956, um convênio que estabelecia a limitação do valor do imposto territorial devido pela empresa e a ressalva de seu direito em continuar buscando na justiça a isenção fiscal. Ademais, o convênio firmava um compromisso da Prefeitura em ouvir CSN e ACIAP em qualquer futura alteração de matéria fiscal. Dois outros convênios, em 1957 e 1959, celebrados entre Prefeitura e CSN, tornaram inaplicáveis para esta última as disposições do Código Tributário e do Regulamento de Indústrias e Profissões, fixando o pagamento de uma única quantia global anualmente.

Souza (1992, pp. 64-5) enfatiza que este é um período no qual a dominância da CSN no cenário local permitia uma “inversão de posições” na sua relação com o governo local. Segundo a autora, questões ligadas ao desenvolvimento da economia nacional, serviam de justificativa para que o prefeito capitulasse no confronto acerca do pagamento daquilo que a companhia devia ao município e efetivamente reduzisse o valor dos tributos. Este é o período no qual a CSN tivera o preço do aço reduzido para viabilizar a instalação no país das indústrias de bens de consumo duráveis. A autora reproduz em sua dissertação mensagem enviada pelo prefeito à Câmara Municipal por ocasião do envio do convênio de 1957, na qual ele admite ser a evasão fiscal um sacrifício necessário pelo qual o município precisa passar em nome dos interesses do país:

³¹ Esse dado se mostra importante porque permite relativizar a identificação dos interesses dos grupos que conduziram a emancipação política da condição de cidadãos insatisfeitos com o fato de que os impostos arrecadados no antigo 8º Distrito de Barra Mansa não serem revertidos em investimentos na infraestrutura do lugar. A Prefeitura de Barra Mansa não podia contar com arrecadação proveniente da atividade da CSN, porque esta, durante todo o período em que esteve sob a jurisdição daquela, desfrutou de isenção fiscal. Os interesses subliminares prendiam-se mais às ambições dos membros de cada grupo que compunha o movimento de criação de um município novo (proprietários de terras próximas à planta industrial da CSN e suas expectativas de criar e dominar o mercado de terras urbano com o desenvolvimento do município, comerciantes locais, partidos políticos), que provavelmente se viam desprovidos de autonomia política diante dos grupos que dominavam a política local em Barra Mansa. Lopes (2004, p.101) afirma que a CSN perde a isenção tributária federal, em 1951. Em 1952, perderia a isenção estadual no Rio de Janeiro. Além disso, observa que os tributos municipais sempre estiveram sob negociação com a Prefeitura Municipal de Barra Mansa, até 1954, e, posteriormente, com a de Volta Redonda, após a criação do novo município. No entanto, parece não ter dado importância ao artifício utilizado pela empresa (informação com a qual ele certamente se defrontou, pois conhece a dissertação de Souza, arquiteta como ele, que consta da sua bibliografia) de recorrer ao judiciário como forma de adiar o cumprimento de suas obrigações fiscais, o que parece ter se prolongado por vários anos, diminuindo substancialmente o valor das receitas municipais e dificultando o enfrentamento dos graves problemas urbanos desencadeados pela presença da siderúrgica naquele espaço, conforme descrito por Souza (1992).

O que se verifica, na realidade, é o interesse do Governo da República, altamente exercido por V. Ex.a o Sr. Juscelino Kubitschek, em estabilizar o custo de nossos produtos, dentre os quais se destaca, como de fundamental interesse do País, o aço produzido pela CSN. Convocado para um estudo conjunto, no que se refere aos impostos municipais, não duvidei, um só instante, de que a boa vontade do Município na solução do problema seria uma demonstração irrefutável da consciência com que nos colocamos diante do problema nacional (...) espera o Brasil o veredito dessa colenda casa legislativa. (SOUZA, 1992, p. 65).

Além da submissão do Executivo Municipal no que diz respeito ao problema tributário, os convênios de 1957 e 1959 garantiram a autonomia da empresa na gestão da Cidade Operária, liberando-a das disposições legais necessárias para a realização de reformas e o habite-se para suas casas e apartamentos. Especificamente no convênio de 1959 estava expresso que a empresa poderia emitir pareceres e exercer fiscalização sobre projetos de esgoto e de galerias pluviais de loteamentos situados à montante dos limites da sua planta industrial, desde que tivessem que passar pela área da Cidade Operária (SOUZA, 1992, p. 65-6)

Os efeitos desses convênios foram sentidos até o início dos anos 1960, apesar de iniciativas para revertê-los, especialmente da parte de alguns vereadores. Ainda em 4 de julho de 1962, quatro projetos de deliberação regulamentando o recolhimento dos impostos devidos pela CSN aos cofres municipais, deram entrada na Câmara Municipal. Desde 1.º de janeiro de 1961, a CSN deveria ser tributada como qualquer outro contribuinte, por determinação legal. Mas a situação de inadimplência persistia, dificultando a realização de obras de infraestrutura na cidade, demanda que se intensificou com a conclusão dos dois planos de expansão da siderúrgica, conforme pode ser visto no quadro apresentado a seguir, mostrando o incremento da população entre 1941 e 1960, o número de empregados da CSN, o número acumulado de habitações por ela construídas e o percentual da população atendida no mesmo período:

QUADRO 2.1

Ano	População	Número de funcionários da CSN	Número de habitações construídas pela CSN	Funcionários atendidos (%)
1941	2.782	762	-	-
1950	35.965	9.092	3.003	33,0
1955	56.380	11.089	3.856	34,8
1960	88.740	11.619	4.698	40,4

Fonte: Quadro adaptado de tabela elaborada por Piquet (1985)

Não obstante os entraves financeiros para a realização das obras cada vez mais reivindicadas pela população em geral que habitava as áreas situadas fora dos limites da Cidade Operária, o prefeito deu início a uma série de medidas voltadas ao controle da expansão urbana, buscando fazer valer o restringido poder de que dispunha sobre o espaço da cidade e, na medida do possível, responder às pressões dos diferentes grupos que o haviam apoiado, inclusive de membros da Câmara dos Vereadores, que reiteravam em suas indicações ao Executivo Municipal a necessidade de rigor na aplicação do Código de Obras que, segundo eles, vinha sendo ignorado pelos loteadores.

Uma dessas primeiras iniciativas (de maio de 1955, portanto alguns poucos meses após a posse) foi enviar à Câmara dos Vereadores um projeto de deliberação que desautorizava os alvarás de construção expedidos pela Prefeitura de Barra Mansa cujos detentores não tivessem iniciado as obras, exigindo que fossem novamente submetidos à análise na recém-instalada Prefeitura. A medida visava sustar a ocupação de áreas irregulares e a sobrecarga de área construída em lotes urbanos em flagrante desrespeito à legislação vigente. Souza (1992, p. 57) afirmou que, além do número expressivo de indicações enviadas ao prefeito, houve da parte da Câmara durante esses primeiros anos do governo municipal um intenso trabalho no sentido de sustentar um debate em torno dos graves desafios urbanos enfrentados pelos habitantes da cidade. Em setembro de 1955, é aprovada naquela Casa uma indicação ao prefeito solicitando que nenhum melhoramento fosse feito em zonas loteadas, ainda não “recebidas” pela Administração Municipal, sem que o Código de Obras fosse observado. Em julho de 1956, a Câmara aprovou um projeto do Executivo autorizando a celebração de um convênio entre o Município e os loteadores. Os termos do convênio estabeleciam que caberia à Prefeitura a administração, os serviços de engenharia e a mão-de-obra para a execução da infraestrutura nos loteamentos irregulares. Aos loteadores caberiam o fornecimento de material e o empréstimo de máquinas e equipamentos para a execução das obras.

A posição do prefeito parecia ser bastante desconfortável, levando-se em conta sua própria condição de proprietário de antiga fazenda na margem esquerda do rio Paraíba do Sul, que durante a década de 1940 havia sido loteada em condições semelhantes àquelas mantidas pelos agentes imobiliários que tão duramente vinham sendo combatidos pela Câmara dos Vereadores. Por seu lado, esses agentes imobiliários haviam fundado quase concomitantemente à criação do município, a Associação dos Proprietários de Imóveis de Barra Mansa e Volta Redonda, sob a liderança de Wandir de Carvalho – que se tornaria um dos mais importantes empreendedores imobiliários na região. Este fazia constantes reuniões com o prefeito para solucionar os impasses criados a partir da mobilização conduzida pela Câmara dos Vereadores pela supressão da ilegalidade no parcelamento do solo urbano. Lopes (2004, p. 102) observou que a criação da ACIAP e da Associação dos Proprietários de Imóveis, logo após a emancipação política, “responde aos propósitos de instrumentalizar o poder local para ações concretas sobre o espaço da cidade”.

Ao final do ano de 1956, um novo projeto de deliberação do prefeito enviado à Câmara Municipal, autorizou o Executivo a “receber” os loteamentos existentes anteriormente aos efeitos da nova legislação municipal, “com ônus para a municipalidade”. Esse projeto foi sancionado pelo prefeito em 20 de novembro de 1956 (Deliberação n.º 130) e referia-se aos loteamentos já existentes, exigindo que os novos dispusessem de infraestrutura para sua aprovação. Tratava-se de um esforço em fazer a Volta Redonda velha assumir uma configuração urbana que a aproximasse da Cidade Operária. Depoimento de Wandir de Carvalho a um jornal local, em edição de setembro de 1981, indica que, por ocasião dos “anos dourados”, tudo era loteamento na área que fugia ao controle da companhia siderúrgica: “Avenida Amaral Peixoto era loteamento, Avenida Paulo de Frontin [importantes corredores viários localizados atualmente no coração da cidade], tudo, tudo”. Mas tratava-se igualmente de organizar a estrutura administrativa da nova Prefeitura Municipal, que não dispunha de qualquer registro ou controle sobre o uso e a ocupação do solo na área sob sua jurisdição, desconhecia o número de lotes urbanos passíveis de lançamento para efeito de tributação, o número e a dimensão das ruas, praças e outras áreas públicas que, sob o império da lei, pertenciam ao patrimônio da Administração Municipal.

Souza (1992, p. 60) afirmou que a Deliberação n.º 130 assinala uma transferência de recursos do Estado para a iniciativa privada, constituindo o momento fundador do setor imobiliário na cidade, apesar de concordar que tal arranjo permitiu que a precariedade urbana

fosse atenuada, beneficiando a população moradora dessas áreas. A autora defende o argumento de que não se pode desconsiderar que ao assumir o ônus das obrigações de particulares, o poder público municipal ajudou a capitalizar os loteadores pioneiros. Ademais, segundo ela, a Deliberação n.º 130 não impediu que persistisse a fragilidade do controle urbanístico, como mostra a Mensagem de 14 de dezembro de 1960, encaminhada à Câmara, na qual o Chefe do Executivo exigia dos proprietários a regularização de suas construções, alegando que a Prefeitura se via desfalcada de considerável soma, referente a lançamentos não efetuados de imóveis.

A questão habitacional é contundente na cidade por esse período, problema reconhecido até mesmo pela CSN, que em seu Relatório de Diretoria de 1957, refere-se à precariedade de moradia de um grande contingente de seus empregados, muitos deles alojados em instalações provisórias (alojamentos remanescentes da fase inicial de construção, que ainda marcavam a paisagem da cidade), impróprios ao padrão salarial que possuíam. O Sindicato dos Metalúrgicos, fundado em 1945, apresentou uma denúncia formal ao IAPI - Instituto de Aposentadorias e Pensões dos Industriários, em 1957, expondo a situação de insalubridade e desconforto na moradia de milhares de empregados da CSN (LOPES, 2004, p. 103). Morel (1989, p. 31), Souza (1989, p. 36) e Pereira (2007, p. 59) reforçam esse aspecto da investida dos representantes sindicais que, ao lado de reivindicações trabalhistas, passam a incluir em sua agenda a necessidade de melhoria das condições habitacionais dos seus filiados.

2.3 Os Encadeamentos Produtivos Gerados pela Atividade da CSN por volta de 1960: Efeitos sobre a Estrutura Industrial do Estado do Rio de Janeiro e do Vale do Paraíba

Ao analisar em livro que é um clássico da economia brasileira, as modificações setoriais na estrutura industrial do país entre 1949 e 1961, Tavares (1983, pp. 91-7) observou que elas são substanciais, refletindo o processo de substituição de importações pelo qual passou o Brasil nesse período. De acordo com a autora, em 1949, apenas os subsetores alimentos e têxteis respondiam em conjunto por mais de 50% do valor da produção total da indústria de transformação. Os ramos industriais química/farmacêutica e metalurgia ocupavam posições imediatamente subseqüentes aos dois primeiros, apesar da sua participação ser um pouco inferior a 10%, como a dos demais segmentos industriais, estes com percentuais bem menos expressivos.

Essas posições são fortemente alteradas, quando são vistos os dados da Produção Industrial Brasileira, de 1958. Nesse ano, registrou-se um aumento considerável no peso relativo das indústrias mecânicas, metalúrgicas, de material elétrico, de material de transporte e química/farmacêutica (designadas pela autora de indústrias dinâmicas), que reunidas aumentaram o seu peso relativo de 22%, em 1949, para 38%, em 1958 (e para 41%, em 1961). Ao contrário, as indústrias tradicionais (alimentos, bebidas, fumo, couros e peles, têxtil, vestuário, madeira, mobiliário e editorial) recuaram de uma participação de 70%, em 1949, para 52%, em 1958 (e para 49%, em 1961), não significando tal movimento que essas indústrias não tenham expandido a sua produção no período. Certamente que essa expansão se processou em ritmo bastante inferior ao das indústrias dinâmicas, razão pela qual a autora as designa de indústrias vegetativas. Já os ramos industriais de minerais não-metálicos, papelão e borracha igualmente ampliaram sua participação, porém em ritmo inferior ao das indústrias dinâmicas (de 8%, em 1949, para 10%, em 1958/1961). São chamadas pela autora de indústrias intermediárias.

Verificando a correspondente modificação na estrutura de importações dos produtos industriais, Tavares afirmou que os bens pertencentes às indústrias vegetativas apresentavam coeficientes muito baixos (em torno de 1% da oferta total no país, em 1949), indicando que estava concluído o processo de substituição de importações na maioria dessas indústrias, sendo mais acentuado o caso da indústria têxtil. Por outro lado, para as indústrias dinâmicas, observava-se ainda, em 1949, um coeficiente de importação bastante elevado na oferta total, bem como a sua participação relativa nas importações de produtos industriais. As indústrias, mecânica, de material de transporte e de material elétrico, eram os ramos que apresentaram nesse ano os coeficientes de importação mais elevados. O esforço realizado através da execução do Plano de Metas, a partir de 1957, com a implantação do parque automobilístico nacional, fez com que a indústria de material de transporte mostrasse resultados bastante satisfatórios entre as indústrias dinâmicas, em 1961³².

Mas é na indústria de material elétrico, entre 1949 e 1958, onde se pode ver a queda mais intensa (70%) no coeficiente de importação, provocada pela implantação das indústrias de produção de eletrodomésticos e de material e equipamentos leves. Entretanto, terminada praticamente a substituição de importações nos segmentos mais leves, essa indústria como um todo perde grande parte do seu dinamismo, conforme pode ser verificado nos dados de 1961. Quanto à indústria metalúrgica, foi aquela que apresentou maior aumento da sua participação na produção no período analisado, ultrapassando em peso relativo todos os demais, à exceção da indústria de alimentos. Juntamente com a indústria química/farmacêutica, a indústria metalúrgica já havia atingido um estágio avançado em termos de substituição de importações, em 1949. Mas dada a aceleração do consumo, não conseguiu reduzir o coeficiente de importações depois de 1958.

Já a indústria mecânica, apesar de ter baixado seu coeficiente de importação, em 1958, diminuindo inclusive sua participação relativa nas importações, chega a 1961 com crescimento desses indicadores, e diminuição ligeira da sua participação na produção nacional. Isso levou a autora mencionada acima a afirmar que a mecânica era o ramo industrial, no início da década de 1960, que carecia de maior esforço de substituição de importações, já que era o seu coeficiente de importação o maior de toda a indústria de transformação, cerca de 50% da oferta total do subsetor. Para as indústrias intermediárias, os resultados se apresentavam satisfatórios para os minerais não-metálicos, mais tímidos para a indústria de papel de papelão e inteiramente insatisfatórios para a indústria de borracha (TAVARES, 1983, p. 94).

De uma maneira geral, esses resultados expressam um esforço de expansão da produção interna realizado na região Sudeste. É preciso agora averiguar os dados relativos ao comportamento desses diversos ramos industriais no estado do Rio de Janeiro, em período aproximado, e perscrutar a participação da industrialização do Vale do Paraíba fluminense, a fim de que sobrevenham alguns pontos não conhecidos suficientemente, que possam ajudar a melhor compreender os percursos tomados pelo desenvolvimento nessa parte do país.

Robson Dias da Silva, que estudou, não faz muito tempo, a trajetória da economia do estado do Rio de Janeiro, entre 1930 e 2000, no que diz respeito ao crescimento e à transformação da indústria regional, assegurou que um dos seus traços mais característicos foi o aprofundamento da importância da sua indústria de base e de bens intermediários. Para ele, a indústria de transformação fluminense reflete de maneira direta, os movimentos de expansão e diversificação da estrutura industrial do país, malgrado apresentar taxas mais tímidas de crescimento em vários segmentos, quando comparada à indústria paulista e à do país. A perda

³² Há um aumento relativo das importações, em 1958, correspondente a esse ramo industrial, devido às compras de partes complementares dos veículos, mas já em 1961, tanto o seu coeficiente de importação quanto a participação relativa nas importações registraram baixas acentuadas. Cf. TAVARES, 1983, p. 94.

de participação da indústria fluminense no total da indústria nacional, entre 1939 e 1980, deve ser encarada sempre como relativa. Esta perda, segundo o autor oculta seu excelente desempenho no período (SILVA, 2004, p. 47)³³.

Para o período de interesse particular deste capítulo, para que se possa inclusive dar prosseguimento à análise da expansão individual dos ramos industriais vistos em termos nacionais por Tavares, entre 1949 e 1961, é apresentada abaixo a Tabela 2.5, com a evolução da estrutura industrial fluminense entre 1949 e 1970 e, logo a seguir, a Tabela 2.6, contendo informações acerca da participação relativa do Estado do Rio de Janeiro no VTI brasileiro, por gênero de indústria, no mesmo período.

³³ Acerca do movimento geral da economia do estado do Rio de Janeiro, o autor afirma o caráter também relativo do seu esvaziamento econômico no período 1930-1980, afastando quaisquer hipóteses que reivindicuem um quadro de decadência econômica da região. Cf. SILVA, 2004)

TABELA 2.5
EVOLUÇÃO DA ESTRUTURA INDUSTRIAL FLUMINENSE POR
GÊNERO DE INDÚSTRIA: 1949-1970

Classe Gênero RJ	1949	1959	1970
Total	100	100	100
Extrativa Mineral	0,4	0,7	0,6
Transformação	99,6	99,3	99,4
Minerais não-metálicos	8,4	6,9	4,7
Metalurgia	11,7	22,2	12,9
Mecânica	1,5	2,5	6,4
M. Elétrico e de Comunicações	0,7	3,2	4,1
Material Transporte	2,9	3,9	6
Madeira	3,4	1	0,7
Mobiliário	1,2	1,9	2
Papel e Papelão	1,8	2,8	2
Borracha	0,9	1,1	0,7
Couros, Peles e similares	2,9	0,9	-----
Química	7,4	5,2	14,6
Produtos Farmacêuticos	3,2	6,4	6,5
Perfumaria, Sabões e Velas	0,3	2,7	2,2
Produtos Matérias Plásticas	-----	2,2	2
Têxtil	11,2	9,4	6,9
Vestuário e Calçados	6,5	3,7	3,3
Produtos Alimentares	13,1	11,5	9,7
Bebidas	2,2	4,1	3,1
Fumo	7,6	1,3	-----
Editorial e Gráfica	2,3	5,2	6,9
Diversas	2,1	1,3	1,9

Fonte: IBGE (Censos Industriais, diversos anos).

Obs: ----- Sigilo estatístico

TABELA 2.6
PARTICIPAÇÃO RELATIVA DO RIO DE JANEIRO NO VTI BRASILEIRO POR
GÊNERO DE INDÚSTRIA: 1949-1970

Gênero	1949	1959	1970
Total	20,3	17,3	15,3
Extrativa Mineral	4,6	5,3	3,3
Transformação	20,6	17,6	15,7
Minerais não-metálicos	38,7	18,6	12,6
Metalurgia	25,9	33,4	17,5
Mecânica	14,2	12,9	14,4
M. Elétrico e de Comunicações	8,6	14,1	12
Material de Transporte	26,6	9	11,9
Madeira	16,9	5,3	4,2
Mobiliário	11,5	15,7	15,1
Papel e Papelão	17	16,6	12,6
Borracha	10,1	6,8	6
Couros, Peles e similares	15	15,1	-----
Química	28,7	10,8	23
Produtos Farmacêuticos	23,6	45,6	30,4
Perfumaria, Sabões e Velas	33	34	22,8
Produtos Matérias Plásticas	-----	45,6	16,5
Têxtil	25,2	13,9	11,7
Vestuário e Calçados	31,6	18,3	15,3
Produtos Alimentares	20,3	12,4	11,3
Bebidas	28,7	24,9	21,2
Fumo	21,1	17,5	22,6
Editorial e Gráfica	40,7	30,8	29,6
Diversas	26,7	13	14,5

Fonte: Censos Industriais (IBGE).

Obs: ----- Sigilo estatístico

Um primeiro olhar sobre a Tabela 2.5 permite verificar o crescimento percentual das indústrias dinâmicas entre 1949 e 1959, puxado, principalmente pela indústria metalúrgica, que dobra o percentual da sua participação no período, do mesmo modo que a indústria de produtos farmacêuticos. Silva (2004, p. 56) destacou a expansão setorial dos segmentos industriais ligados à metalurgia e à produção de bens de capital, com a instalação da CSN, constatada já no ano de 1949. Contudo, deixando de mencionar que o avanço desse segmento é notável na década de 1950, não somente em função dos dois planos de expansão da siderúrgica estatal (cujos resultados são captados na coluna referente a 1959), mas também como resultado da experiência bem sucedida de unidades industriais já em operação no final da década de 1940 e de outras instaladas durante os anos 1950, no Vale do Paraíba fluminense.

Os dados da Tabela 2.6 mostram que o Rio de Janeiro contribuía com 1/3 do VTI do segmento metalúrgico do país. É majoritária a participação do Vale do Paraíba fluminense nesse esforço nacional de mudança do perfil da estrutura industrial brasileira. Paralelamente, avançam os outros ramos industriais incluídos por Tavares na categoria de indústrias

dinâmicas, embora com percentuais menos expressivos, com especial relevo para a indústria química, que após um recuo na década de 1950, passa a ser o gênero industrial mais importante em 1970, superando inclusive a metalurgia.

Observe-se que as indústrias tradicionais têm diminuída a sua importância na estrutura industrial do Rio de Janeiro, sobressaindo a indústria têxtil nesse movimento, à maneira do que ocorria com a estrutura manufatureira do país. Com efeito, na década de 1960, o Rio de Janeiro enfrentou graves impasses que comprometeram a continuidade da diversificação e expansão mais qualificada do seu parque industrial, tributários do perfil da sua principal fonte de investimentos, o Estado. É o período no qual se aguçam as contradições de um modelo de desenvolvimento engendrado e posto em movimento entre o Estado Novo e o segundo governo de Getúlio Vargas, que terá profundas implicações para o desenvolvimento regional nas três décadas seguintes, debilitando um percurso no sentido da interiorização do desenvolvimento, que vinha sendo induzido há mais de vinte anos, com os investimentos localizados no território do antigo Estado do Rio.

Procurar-se-á dar relevância a essas implicações com base no caso da Companhia Siderúrgica Nacional, pela escala e relevância do projeto, na expectativa de que a partir dele se possa melhor compreender a situação experimentada pelo setor industrial estatal, cujas empresas estão sediadas, em grande parte, na região do Rio de Janeiro. Além da CSN, encontram-se em território fluminense nesse período a Companhia Vale do Rio Doce (1942), a Fábrica Nacional de Motores (1942), a Companhia Nacional de Álcalis (1943), a refinaria, a fábrica de borracha sintética da Petrobrás e a própria sede da Petrobrás (1953) e a Fronape-Frota Nacional de Petroleiros (1954). Já Furnas Centrais Elétricas (1957), a Rede Ferroviária Federal (1958), e a Eletrobrás (1961), são iniciativas de governos que sucederam Getúlio Vargas.

Porém, ao que tudo indica, passam a ser geridas dentro de uma mesma lógica: a de subsidiar a expansão industrial nos segmentos considerados estratégicos pelo planejamento estatal, beneficiando o investimento privado (inclusive o estrangeiro), este localizado majoritariamente em outras unidades da federação, principalmente em São Paulo. Retornar-se-á a este ponto mais adiante. Por ora, é preciso retomar o ponto acerca da mudança da matriz industrial do Rio de Janeiro, vis-à-vis as transformações pelas quais passa a matriz industrial brasileira. O quadro apresentado a seguir expõe, de um modo geral, a evolução da participação das três categorias de indústrias, sugeridas por Tavares, no Rio de Janeiro, entre 1949 e 1970:

QUADRO 2.2
EVOLUÇÃO DA PARTICIPAÇÃO DAS CATEGORIAS DE INDÚSTRIAS NA
ESTRUTURA INDUSTRIAL DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO – 1949/1970 (%)

Categoria de indústria/Ano	1949	1959	1970
Indústrias dinâmicas*	27,4	43,4	50,5
Indústrias intermediárias**	11,1	10,8	7,4
Indústrias tradicionais***	52,8	45,2	38,7

Fonte: Censos Industriais (diversos anos). Dados calculados a partir de tabela apresentada por SILVA (2004).

* Seguindo o caminho percorrido por Tavares (1983), engloba os seguintes gêneros da indústria de transformação: metalurgia, mecânica, material elétrico e de comunicações, material de transporte, química e produtos farmacêuticos.

** Engloba minerais não metálicos, papel e papelão e borracha.

*** Engloba todos os outros gêneros constantes da Tabela 2.5, exclusive os mencionados nas duas observações anteriores.³⁴

Já foi dito que o excelente desempenho das indústrias dinâmicas, em 1959, decorre da operação das indústrias do segmento metalúrgico, localizadas no Vale do Paraíba fluminense, especialmente a CSN. Melo (2002, p. 226), comentando o fortalecimento da incipiente indústria de insumos básicos em torno da Companhia Siderúrgica Nacional, chega a dizer que os encadeamentos induzidos pelo investimento da CSN se fizeram sentir no Vale do Paraíba e na cidade do Rio de Janeiro, “pois fomentaram um pólo metal-mecânico que, acoplado ao setor de construção naval (esta uma tradição colonial), consolidou esse complexo industrial na capital e no estado”, e que “os Censos de 1949 e 1959 captaram essa expansão, passando o VTI (Valor da Transformação Industrial) da indústria metalúrgica do Rio de Janeiro de 26 para 33% da distribuição nacional desse gênero”. A autora lembra que São Paulo, detentor da liderança do setor metalúrgico do país, perdeu participação relativa nesse setor (49 para 43%) e Minas manteve a mesma posição (15%), tal foi a importância da siderúrgica estatal do Rio de Janeiro para a indústria da região.

Sem desconsiderar a importância dessa unidade produtiva para a matriz industrial do Rio de Janeiro e a do país, aspecto seguidamente enfatizado até aqui, é preciso, no entanto, qualificar melhor a presença da CSN no que diz respeito aos encadeamentos produtivos. Ademais, a idéia da consolidação de um pólo metal-mecânico, acoplado ao setor da construção naval na cidade do Rio de Janeiro, parece exagerada, especialmente por duas razões, ambas remetidas a uma defasagem no tempo. Para fazer a defesa desse ponto de vista,

³⁴ Esta classificação se diferencia daquela utilizada na análise de Silva (2004, p. 54), que trabalha com grupos de indústrias por classes de uso (Grupo 1: produtoras de bens de consumo não-durável; Grupo 2: produtoras de bens intermediários e Grupo 3: produtoras de bens de capital). Foi verificado que na tabela retirada da dissertação desse autor, os gêneros industriais não totalizam os percentuais correspondentes à indústria de transformação: 99,6%, em 1949, e 99,4%, em 1970, constantes da Tabela 2.5, nesta tese. Os subtotais encontrados correspondem a 91,3%, em 1949 e 96,6%, em 1970. Apenas o subtotal do ano de 1959, considerados todos os percentuais dos gêneros industriais, coincide com o percentual da indústria de transformação. Há sinalização de sigilo estatístico referente à indústria de produtos de matéria plástica (1949) e couros, peles e similares, além da indústria do fumo (1970), que provavelmente comprometeram a totalização, se bem que seja improvável ter a indústria de produtos de matéria plástica, alcançado o percentual de 8,3% em 1949 (diferença encontrada), quando sua participação, em 1959, é de 2,2% e, em 1970, é de 2%. A julgar pela participação da indústria metalúrgica, em 1959 (22,2%), é possível que o dado de 1949 esteja subestimado (11,7%).

será necessário examinar o comportamento de três tipos de unidades industriais no Rio de Janeiro, que manteriam com a siderurgia uma relação praticamente direta, típica dos encadeamentos para frente, na medida em que são compostos de unidades fortemente consumidoras de aços planos, menina dos olhos do *portfolio* da CSN: a indústria mecânica, a de material de transporte e, por sugestão de Melo, a indústria naval, a despeito de outros tipos de indústrias utilizarem como matéria-prima a produção da CSN (material elétrico, especialmente as unidades produtoras de eletrodomésticos, por exemplo; sem falar nas unidades do próprio segmento metalúrgico). A concentração nos três tipos mencionados tem a intenção de melhor fundamentar a argumentação.

O argumento se inicia com o comportamento da indústria de construção naval (que entre os gêneros apresentados na Tabela 2.5, se situa na indústria de material de transporte, o que faz com que, em termos de segmentos, se esteja analisando dois gêneros de indústrias, ao invés de três). A indústria de construção naval sempre se concentrou no Rio de Janeiro, “onde surgiu ligada às atividades de construção e reparo das embarcações de companhias de comércio e de navegação de cabotagem, e cresceu sob a influência direta das políticas estatais aduaneiras e de transporte” (PESSANHA e MOREL, s/d, p.3). Mas vai permanecer incipiente até o final da década de 1950 (PESSANHA e MOREL, *idem*), quando recebe impulso advindo do Plano de Metas, que previu mecanismos para financiar o setor, com uma nítida intenção de distinguir a atividade de produção (de embarcações) da de reparos. São criados a Taxa de Renovação da Marinha Mercante (15% dos fretes líquidos de cabotagem) e o Fundo da Marinha Mercante (1/5 do imposto de transferência de fundos para o exterior, mais taxas de renovação sobre empresas governamentais). Amparados por esses mecanismos de financiamento, são aprovados onze projetos empresariais da construção naval, seis deles no Rio de Janeiro. Pessanha e Morel asseguram que desses, apenas seis foram efetivamente implementados: os de ampliação dos Estaleiros Mauá (Companhia Comércio e Navegação), Emaq, Caneco e Só, e a construção dos estaleiros Ishikawagima e Verolme (de capital privado japonês e holandês, respectivamente), este último às margens da Baía da Ilha Grande, no município de Angra dos Reis. O Estaleiro Mauá, em Niterói, recebeu o maior volume de recursos do BNDE entre os grandes estaleiros financiados.

Essas autoras afirmam que, até a década de 1950, a indústria naval, sediada principalmente às margens da Baía de Guanabara, se mantém fundamentalmente às custas da atividade de reparos, sendo baixa a produção de navios. Segundo elas, no segundo governo de Vargas, a Comissão Mista Brasil-EUA, ao analisar as perspectivas de desenvolvimento do país, considerou que “embora a questão do transporte marítimo fosse crucial para o Brasil, naquele momento só havia mercado para um grande estaleiro comercial na área da construção naval”. Seguindo orientações da referida Comissão, o governo tratou de modernizar e ampliar o Estaleiro da Ilha do Viana (Niterói), da Companhia de Navegação Costeira, encampada pelo Estado. Para as autoras, isso inibiu por mais alguns anos as iniciativas de maior expansão da incipiente construção naval brasileira (PESSANHA e MOREL, s/d, p.5).

Mesmo o impulso do Plano de Metas só adquire consistência na indústria naval na metade da década de 1960, quando passa a ser contínuo e expressivo o crescimento da quantidade de toneladas de porte bruto (tpb/ano) e praticamente duplica o seu número de empregados. São quase vinte anos, desde que a CSN entrara em operação e, quando já havia outras siderúrgicas estatais que com ela competiam. O auge da indústria naval vai se dar durante a década de 1970, impulsionado pelos I (1970-1974) e II Plano de Construção Naval (1975-1979). Entre 1970 e 1974 foi viabilizada uma intensa renovação da frota das empresas brasileiras de navegação. A partir de 1978, são diminuídos substancialmente os recursos destinados a subsidiar os armadores, que “passam a acusar o governo federal de não cumprir integralmente os compromissos assumidos com o II Plano” (OLIVEIRA, 2008, p. 110). No início da década de 1980 o setor irá enfrentar grave crise de encomendas e financiamento,

salvo o ano de 1981 – quando é acionado para atender demandas da Petrobras, em função de uma expansão da capacidade dessa última, correspondente à maturação de projetos ainda da época do II PND (CASTRO e SOUZA, 1985)-, culminando com o fechamento de várias unidades que somente se reergueriam nos anos 2000. A crise da indústria naval na década de 1980 pode ter contribuído fortemente não apenas para neutralizar os possíveis encadeamentos produtivos internos à região com a siderurgia e outros segmentos industriais, mas para aprofundar os efeitos da crise da economia brasileira no estado do Rio de Janeiro nesse período. Oliveira (2008, p. 110) parece concordar com a opinião de alguns analistas que asseguram ter o estado do Rio de Janeiro “afundado” com a crise dos estaleiros. A razão seria a mobilização que o setor exercia sobre toda uma cadeia produtiva importante no estado, sendo as empresas levadas, com o fechamento dos estaleiros a partir de 1984, a encerrar ou a diversificar suas atividades e linhas de produção.

A esse respeito, Osório (2005, p. 228) apresenta uma informação – baseada em diagnóstico elaborado sob a coordenação do Ex-ministro do Planejamento João Paulo de Almeida Magalhães, para a Federação das Indústrias do estado da Guanabara e o Centro Industrial do Rio de Janeiro, de 1969 -, que contesta esse dinamismo de uma cadeia produtiva sustentada pela indústria naval no Rio de Janeiro. Diz Osório que, como indústria montadora, a indústria naval apresenta pequena verticalização na região, comprando no mercado paulista 80% dos 2000 itens que compõem um navio. O relatório no qual Osório se baseou é anterior (1969) ao auge da produção de navios nos estaleiros do Rio de Janeiro. O incremento da produção do setor na década de 1970 pode ter reforçado essa verticalização na região. Nesse caso, Oliveira pode estar correto. O próprio diagnóstico, que assegurava ser o futuro do setor da construção naval o menos previsível (entre outros com presença importante no estado), “diante da instabilidade de mercado motivada pela falta de um fluxo constante e crescente de encomendas”, acenava com uma perspectiva positiva, em função das políticas adotadas pela Comissão da Marinha Mercante a partir de 1967 e a política de financiamento do BNDE (atual Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social). A Tabela 2.7, apresentada abaixo, mostra o volume da produção e o número de empregados da construção naval, entre 1960 e 1998. Nela se pode ter uma dimensão da importância dessa atividade quando se iniciam os anos 1960 e do desenvolvimento do seu potencial, na década seguinte, e a desaceleração na década de 1980.

TABELA 2.7
VOLUME DA PRODUÇÃO E NÚMERO DE EMPREGADOS NA INDÚSTRIA DA
CONSTRUÇÃO NAVAL BRASILEIRA ENTRE 1960 E 1998

Ano	Empregados	TPB* contratadas
1960	1.430	73.320
1961	5.850	37.300
1965	11.600	118.160
1970	18.000	197.900
1971	18.500	1.349.550
1972	19.200	262.800
1973	20.000	384.700
1974	21.500	3.272.380
1975	23.000	1.965.920
1976	25.000	24.300
1978	31.000	203.640
1979	39.155	553.400
1980	33.792	337.300
1981	34.472	1.252.700
1985	21.463	599.975
1990	13.097	440.000
1996	5.562	65.120
1997	2.641	138.000
1998	1.880	6.000
Total TPB (contratadas/entregues)		15.817.035

Fonte: Sindicato Nacional da Construção Naval

* Toneladas de porte bruto/ano (tpb/ano)

O ramo de material de transporte possuía, em 1949, mais de ¼ da participação no VTI brasileiro, sendo grande parte dessa participação devida ao projeto estatal da Fábrica Nacional de Motores, localizada em Duque de Caxias, na Baixada Fluminense, empreendimento quase simultâneo ao da Companhia Siderúrgica Nacional³⁵ podendo, portanto, ser presumido o

³⁵ A FNM inicia a sua produção em Xerém, no município de Duque de Caxias, em 1942, no contexto da II Guerra Mundial, fabricando motores radiais FNM-Wright-Whirlwind HP-450 para aviões, no âmbito do programa Lend & Lease, do qual fazia parte a empresa americana Wright Aircraft Engines, com o aval do governo dos EUA. Como empresa, atendia aos propósitos do governo de Getúlio Vargas, de reequipar as forças armadas, sendo uma das prioridades negociadas na política de alinhamento com os aliados. A outra prioridade: a criação da indústria de base no país. No ano de 1946, aviões Vultee BT-15 da FAB decolaram de campos de aviação no Rio de Janeiro, impulsionados por motores fabricados na FNM. Com o final da guerra e o surgimento dos motores de propulsão a jato, os motores FNM-Wright-Whirlwind tornaram-se obsoletos e a fábrica de Xerém viu-se ameaçada de fechamento. Defensores do projeto da FNM, alguns deles pertencentes aos quadros da elite militar nacionalista, entusiastas da idéia de uma autonomia tecnológica para o Brasil, encontraram apoio no Presidente Eurico Gaspar Dutra para negociar com a tradicional fabricante de veículos italiana Isotta Fraschini a cessão de direitos para fabricação no Brasil de um modelo de caminhão pesado a diesel, com 100 HP de potência. O acordo foi bem-sucedido e a equipe de engenheiros da FNM trabalhou, a partir daí, no sentido de

estabelecimento de *links* com a produção da CSN, na medida em que fabricava os antigos caminhões fenemê. As primeiras levas produzidas dos fenemês D-11000 (modelo de 1957) podiam ser vistas, até a metade da década de 1970, circulando por nossas cidades e estradas pelo país afora. Mas o projeto FNM foi liquidado ao final da década seguinte, em grande parte como decorrência das diretrizes estabelecidas no Plano de Metas, que privilegiou investimentos no ramo automobilístico localizado em São Paulo, cedendo espaço para a atuação de montadoras estrangeiras nesse segmento, interligado ao investimento privado nacional, que assumiu a produção de autopeças (TAVARES, 1999, p. 463-64), uma indústria semiprotetida das pressões dos concorrentes internacionais, conforme reitera PAIVA (2004, p. 162). Em sua tese de doutorado, esse autor afirmou que as idéias privatistas eram praticamente hegemônicas no GEIA-Grupo Executivo da Indústria Automobilística.

Para viabilizar os projetos contidos no Plano de Metas, o Presidente Juscelino Kubitschek criou o Conselho de Desenvolvimento, através do Decreto n.º 38.744, de 1.º de fevereiro de 1956. Esse Conselho, por sua vez, instituiu grupos de estudo que ficaram encarregados de aprofundar a análise das metas, e propor recomendações objetivas que pudessem ser materializadas em atos governamentais e planos de ação. Alguns desses grupos de trabalho transformaram-se em grupos executivos, encarregados do detalhamento de projetos específicos e do controle da execução das metas. Foi o caso do GEIA, que tomou para si a tarefa de conduzir o programa de implantação da indústria automobilística no país, dadas às condições da economia brasileira no período 1956-1961.

Rodrigo Lopes, filho de Lucas Lopes - então presidente do BNDE - Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e secretário executivo do Conselho de Desenvolvimento -, diz que foram poucos os empresários que participaram dos grupos de trabalho e da condução do Conselho que eram, para ele, “uma enorme convocação da elite de funcionários públicos que o Brasil possuía em 1956”. É difícil avaliar se a crítica feita por Paiva procede, dada a multiplicidade de atores envolvidos com a execução dos planos de trabalho da indústria automobilística, especialmente o staff governamental. O Grupo de Trabalho n.º 7, GTIA - Grupo de Trabalho da Indústria Automobilística, aprovado por despacho do Conselho de Desenvolvimento, de 19 de abril de 1956, tinha o economista Roberto Campos, liberal convicto, como um dos seus seis membros. Para Paiva, Roberto Campos foi um dos pilares sobre os quais se foi edificando a maior política industrial brasileira criada para o setor automobilístico.

O Grupo de Trabalho n.º 29, também dedicado à indústria automobilística, nomeado em 30 de julho de 1957, contava com representantes de órgãos federais, de órgãos técnicos (como a ABNT) e de empresas (Sindicato dos Fabricantes de Tratores, Caminhões, Automóveis e Veículos Similares do Estado de São Paulo). O GEIA (Grupo de Trabalho n.º 11) foi criado pelo Decreto n.º 39.412, de 16 de junho de 1956 e era composto pelo Ministro da Viação, pelo Diretor Executivo da Superintendência da Moeda e do Crédito-SUMOC, pelo Diretor-Superintendente do BNDE, pelo Diretor da CACEX e Diretor da Carteira de Câmbio do Banco do Brasil e representante do Ministério da Guerra. Além dessas representações do governo, faziam parte do GEIA Sidney Alberto Latini, Alberto Tangari, Américo Cury, Maurício Menezes Pinheiro, José Fernandes de Luna e o Coronel Arthur Napoleão Montagna de Souza (LOPES, 2006, pp. 126-48; LAFER, 1987, p. 40). LEOPOLDI (1997, pp. 41-2) narra que por ocasião da existência da CEIMA (Comissão Executiva da Indústria de Material Automobilístico), durante o segundo governo Vargas (criada exatamente em 1954), a Ford e a General Motors, que dominavam o mercado brasileiro, se recusaram a colaborar com essa comissão, criando um lobby contrário ao esforço de implantação da indústria de veículos no

adaptar as 280 máquinas operatrizes especializadas na produção de motores de avião em máquinas para produzir caminhões.

país, a Associação Nacional de Máquinas, Veículos e Peças (ANMVP) e que, portanto, havia uma cisão entre os industriais que, de um lado, encampavam o projeto de criação dessa indústria, e estariam se beneficiando com ele (empresários do setor siderúrgico, de material elétrico leve e de autopeças e acessórios, segundo a autora) e, de outro, aqueles que se ligavam a companhias montadoras estrangeiras, importando todo o material, apenas efetuando no país a montagem do veículo. De acordo com a autora, a perspectiva da CEIMA era trazer para o Brasil fábricas de tratores, caminhões e automóveis, operando uma transição de uma etapa inicial de montagem, para em seguida progredir para a fabricação local. É muito provável que quatro anos depois, durante a vigência do GEIA, esses antagonismos persistissem. O trabalho de Leopoldi é importante porque focaliza a existência de grupos executivos para coordenação da montagem de segmentos industriais específicos no segundo governo Vargas, quando a literatura geralmente dá ênfase à atuação dos grupos executivos durante a execução do Plano de Metas, no governo JK.

A história da FNM não chega a ser controversa. Parece haver um consenso de que os modelos de caminhões pesados e automóveis fabricados pela estatal não eram compatíveis com as exigências do mercado, entre outras desvantagens, como a irreabilidade dos custos e a baixa produção física³⁶. Tais argumentos foram explicitados em relatório elaborado por um grupo do qual participaram três engenheiros militares da reserva, entre eles o presidente da fábrica e um alto funcionário do BNDE, a pedido do Ministro da Indústria e Comércio (o velho General Edmundo de Macedo Soares, na ocasião), através da Portaria n.º 125, de 3 de abril de 1967. Paiva (2004, pp. 82-104) é veementemente contrário a esses pontos de vista, afirmando que os projetos dos caminhões fenemês representaram uma tentativa de desenvolvimento de uma indústria automotiva genuinamente nacional, derrotados pelo interesse das grandes montadoras estrangeiras e pelo pensamento liberalizante que passa a dirigir duras críticas ao funcionamento perdulário da Fábrica Nacional de Motores, durante a década de 1950. O autor afirma que

pode-se perceber um tratamento histórico que coloca a FNM em um grupo diferente daquele ocupado por iniciativas brasileiras como aquelas que culminaram na criação da Companhia Siderúrgica Nacional, da Companhia Vale do Rio Doce e da Petrobras, estas presentes em quase todos os compêndios que retratam esse período da história econômica. (...) É um traço comum o fato de estas iniciativas possuírem a vocação infraestrutural das indústrias de base ou de bens de produção (...) Naqueles anos pós-guerra, apenas a FNM pretende se estabelecer como um concorrente no mundo dos bens manufaturados com uma nítida vocação para a indústria de transformação e de ponta, como era, e tudo indica continuará sendo considerada a indústria automotiva em geral e a automobilística em particular (PAIVA, 2004, p. 101).

Paiva considera um prodígio a transformação das máquinas operatrizes que fabricavam motores de avião em máquinas para produzir caminhões, com recuperação de 265 das 280 máquinas existentes e realça a FNM como a única usina de mecânica fina no Hemisfério Sul naquele período, com pessoal treinado de alto nível. É importante contrapor a

³⁶ Dados sobre produção física indicam que o auge da FNM foi o ano de 1958 – paradoxalmente, durante o governo de JK, que expandiu inclusive as dimensões da planta industrial em Xerém -, em que a empresa atingiu um recorde de 4 mil unidades, ao passo que, entre 1949 e 1950, produzira 200 unidades do modelo D-9000. Paiva (2004, p. 79) apresenta números que apontam 6.424 unidades do modelo pesado D-11000 da FNM, entre 1957 e 1966, enquanto a Mercedes-Benz produzira 3.872 do seu LF-311, seu principal concorrente no mesmo período, sinalizando, para ele, a liderança do fenemê, inclusive no número de veículos vendidos. Mas a mesma fonte utilizada por esse autor, mostra um número de 238 mil caminhões médios fabricados pela General Motors, pela Ford e pela Mercedes Benz, nesses dez anos, sendo estes os tipos mais vendidos (1.772 contra 220 de caminhões com tração superior a 30 toneladas de capacidade máxima. A questão de Paiva é que a FNM liderava o mercado nesse tipo de veículo pesado.

abordagem feita por esse autor com a afirmativa de Sulamis Dain, em texto de 1990, de que enquanto alguns dos mais importantes setores da indústria fluminense iam se tornando relativamente “ultrapassados” nas sucessivas etapas do progresso tecnológico, sua principal concorrente (a indústria paulista) conseguia incrementar seus ganhos e possibilidades de expansão ao abarcar unidades pertencentes aos setores tecnologicamente mais dinâmicos (DAIN apud SILVA, 2004, p. 51). Pergunta-se: quais setores? Já foi visto que a estrutura industrial do Rio de Janeiro acompanha o movimento de aumento progressivo das indústrias dinâmicas e intermediárias, com redução da participação das indústrias tradicionais (vegetativas, para usar o termo sugerido por Maria da Conceição Tavares), entre 1949 e 1970 (apesar de taxas de crescimento mais reduzidas, em vários segmentos industriais, quando comparada à indústria paulista, que segue o mesmo movimento). Dain pode estar correta no que diz respeito à capacidade da indústria paulista de engendrar complexos industriais articulados, processo que ocorre de maneira incompleta/imperfeita no caso da indústria fluminense. Mas mesmo assim, é preciso ter em mente que a montagem desses complexos industriais não foi obra da indústria paulista e do seu corpo de empreendedores. Ela é resultado, ao que tudo indica, da ação governamental deliberada (orientada por ingredientes técnicos e políticos) no sentido de estabelecer esses encadeamentos dentro do Plano de Metas, que acabou favorecendo o Estado de São Paulo. Ela é efeito do planejamento econômico.

A CSN já produzia, desde o início da década de 1950, chapas de 1,5 mm. de espessura (laminação a frio) para fabricar folhas de flandres e outros tipos de aços planos para abastecer o mercado de eletrodomésticos e a indústria automobilística. A FNM fabricava caminhões, ônibus e lançou um automóvel de passeio, em 1960. Em Barra Mansa, a Metalúrgica Barbará aprimorou, desde 1937, a tecnologia de fabricação de tubos dúctil para o mercado de saneamento. A indústria química fluminense, em 1939, detinha 40,4% de participação no VTI brasileiro, portanto bem antes do Plano de Metas. Os exemplos podem resultar numa lista mais extensa do que supõem alguns analistas. Como falar em atraso tecnológico? A análise de Dain soa como eco das interpretações generalistas que tomam a industrialização paulista como base para o entendimento da industrialização em outros espaços do país.

Os dados relativos a 1959, conforme mostra a Tabela 2.6, indicam uma queda abrupta na participação do Rio de Janeiro no VTI nacional desse segmento industrial, que cai para 9%, a despeito da implantação, no município de Três Rios (próximo ao Vale do Paraíba fluminense e importante entroncamento ferroviário na direção de Belo Horizonte), destacada área industrial no período anterior a 1940, conforme já foi visto, da fábrica de vagões da Santa Matilde, com acesso imediato à CSN, como fonte de insumos (OLIVEIRA, 2008, p. 86). Isto parece comprovar o argumento de Pessanha e Morel, tratado acima, da pouca expressividade da construção naval para a estrutura industrial da região até a execução do Plano de Metas. Em 1970, percebe-se uma recuperação na participação do VTI, exatamente por conta do auge da construção naval, que vai ser crescente até a década de 1980, sem contudo alcançar a posição ocupada em 1949.

Na indústria mecânica, o essencial da sua expansão irá ocorrer igualmente no período do Plano de Metas, com o acréscimo da demanda, em razão da implantação do segmento automobilístico, favorecendo a implantação de suas empresas em território paulista. Nesse sentido, a observância das diretrizes formuladas pelo Governo Juscelino Kubitschek, de montagem de uma matriz interindustrial (complexos industriais), que propiciasse um caráter complementar na divisão do trabalho entre empresas nacionais e empresas multinacionais (TAVARES, 1999, p. 464), induziu a localização no estado vizinho desse gênero de indústrias produtoras de máquinas-ferramentas e de máquinas para a agricultura, apesar da experiência com siderurgia acumulada no Rio de Janeiro. Além disso, desde 1951, os paulistas se articulavam com a finalidade de instalarem no seu estado uma grande usina siderúrgica, motivados pelo sucesso do empreendimento da CSN no Rio de Janeiro.

As obras da planta industrial da COSIPA- Companhia Siderúrgica Paulista foram iniciadas em 1958, como investimento privado. Em 1963, o BNDE converteu-se em seu principal acionista, como decorrência da impossibilidade dos promotores da COSIPA arcarem com o prosseguimento da instalação da grande siderurgia em São Paulo. Cerca de sessenta engenheiros e desenhistas-projetistas da Companhia Siderúrgica Nacional haviam se ocupado do detalhamento dos projetos da COSIPA e, em 1962, foi iniciado o treinamento de 300 engenheiros para a operação, conforme contrato firmado com a CSN (DANTES e SANTOS, 1994, p. 223). A experiência acumulada com siderurgia a coque no Vale do Paraíba fluminense foi de fundamental importância para que os paulistas implantassem a COSIPA. Esta passou a fabricar chapas largas, grossas e finas, bobinas laminadas a quente e a frio para uma grande variedade de usos (na construção naval, oleodutos e gasodutos, na indústria automobilística, plataformas marítimas, equipamentos industriais, hidrelétricas, equipamentos de mineração, maquinário agrícola e equipamento para construção de vias férreas e vagões, além da construção civil, e produção de eletrodomésticos). Dito de outra forma: passou a concorrer com a CSN no mercado interno em franca expansão³⁷. Desse modo, a idéia de um complexo metal-mecânico vai se concretizar para a industrialização paulista. No Rio de Janeiro, a montagem desse complexo seria adiada por três décadas e meia, sendo viabilizado parcialmente, somente a partir de 1995, com a instalação de montadoras, indústrias de autopeças e de componentes industriais na área dos municípios de Resende e Porto Real, no Vale do Paraíba fluminense, depois de um período de intensa disputa entre unidades da federação pela sua localização e negociação entre o Governo do Estado do Rio de Janeiro e o Governo Federal.

Quanto aos encadeamentos produtivos propiciados pela CSN na microrregião do Médio Paraíba, cabe indicar aqui um estudo encomendado pela Prefeitura Municipal de Volta Redonda (HIDROCONSULT, 1990), que na ocasião da sua elaboração mapeou as 14 empresas industriais de maior expressão situadas no complexo Volta Redonda-Barra Mansa, entre elas a CSN. É importante dizer que três dessas empresas são anteriores à implantação da Usina Presidente Vargas: a Metalúrgica Barbará, a Siderúrgica Barra Mansa e a Nestlé. Restam 10 empresas, cujas linhas de produção serão abaixo apresentadas, além do período de início de suas operações na região, para que se possa verificar as conexões com a produção da CSN.

Em Volta Redonda:

1 – FEM – Fábrica de Estruturas Metálicas

É um empreendimento da própria CSN, não podendo, portanto, ser considerada empresa atraída pela presença da siderurgia no Médio Paraíba. Iniciou sua produção como um departamento da estatal, no ano de 1953. Em 1976, a CSN transformou-a em uma empresa subsidiária. Produzia estruturas metálicas e perfis soldados para obras de instalação de empresas dos segmentos siderúrgico e metalúrgico. Durante o boom de expansão da construção naval, nos anos 1970, a empresa também se especializou na construção de plataformas marítimas para exploração de petróleo. A FEM produzia igualmente estruturas metálicas para a construção de pontes para rodovias e ferrovias, e para vias elevadas urbanas. O auge da sua expansão é a década de 1980, conforme pode ser observado no crescimento do número de seus empregados. Em 1976, são apenas 66. Em 1980, são 1.808. Esse número mais

³⁷ Os mineiros vão obter a sua grande siderúrgica (Usiminas) no mesmo período. Lopes (2004, p. 113) chama a atenção para o fato de que CSN, COSIPA e USIMINAS viriam mais tarde a se especializar em mercados não concorrentes.

do que duplica em 1985, quando a empresa contava com 3.908 empregados, estabilizando-se em 1989, com 3.715 (HIDROCONSULT, 1990, Anexo I-2).

Lopes (2004, p. 109) identifica na criação da FEM (segundo ele, no início dos anos 1960) uma tentativa da CSN de abrir um mercado na área da construção civil, valendo-se da inovação tecnológica que representava, ao final da década de 1950, a utilização de estruturas metálicas na construção de edifícios comerciais, em substituição ao concreto armado. O autor observa que a primeira geração de edifícios da usina siderúrgica fora construída com concreto armado, “devido às dificuldades de importação no período de guerra”. Mas a década de 1940 é o período no qual se difundiu amplamente a tecnologia do concreto armado no Brasil, favorecendo a organização dos segmentos, metalúrgico e do cimento (minerais não-metálicos) em escala industrial, com a liderança no mercado interno de empresas nacionais, localizadas em São Paulo e no Rio de Janeiro, como foi o caso da Siderúrgica Barra Mansa, localizada no Vale do Paraíba fluminense, assunto já tratado. Duas décadas depois, a Companhia Siderúrgica Nacional buscava difundir no país a engenharia metálica, uma tecnologia que já vinha sendo utilizada na Europa e nos Estados Unidos, desde o final do século XIX, subproduto da segunda revolução industrial.

Esse aspecto, ao que tudo indica, parece reforçar a dimensão do aprendizado tecnológico presente no Vale do Paraíba fluminense, contrariando o raciocínio generalista sobre a obsolescência e o atraso tecnológico do parque industrial do estado do Rio de Janeiro. Lopes diz que o edifício-sede da CSN, com 16 pavimentos, construído em 1964, foi a primeira grande estrutura metálica erguida em Volta Redonda, sucedida por edifícios comerciais, passarelas para pedestres, monumentos e, durante a década de 1980, um grande shopping center e o prédio da biblioteca pública municipal, ambos na Vila Santa Cecília. Segundo ele, a FEM realizou experiências na construção de escolas públicas e habitações, “num esforço para difundir a utilização do aço”. Durante a construção de Brasília, o governo federal já realizara encomendas à FEM e resultam desse empreendimento a construção em estrutura metálica, entre outros, do Hotel Brasília, a torre de televisão e as torres gêmeas do edifício do Congresso Nacional. Na cidade do Rio de Janeiro, as obras do edifício Avenida Central, com 34 pavimentos, serviram como marco da engenharia metálica no país. Nagamini (1994, p. 113-36), recuperando a trajetória do progresso tecnológico na construção de edifícios e na engenharia urbana, com uma análise centrada no desenvolvimento urbano da cidade de São Paulo, se esforça para mostrar os avanços obtidos com a incorporação da pesquisa tecnológica e os desafios enfrentados na construção de grandes edifícios e obras de engenharia, à medida em que vão sendo organizadas as grandes construtoras e os escritórios especializados, na década de 1930. Seu parâmetro é o uso do concreto armado, não fazendo a autora qualquer menção ao uso de estruturas metálicas nas construções como indício de progresso tecnológico. No mesmo período em que a CSN tenta difundir o uso das estruturas metálicas na construção, a década de 1960, os avanços na aplicação do concreto em obras de grandes edifícios, dizem respeito à moldagem de estacas no local da obra – como ocorreu na construção do Edifício Itália, considerado na época (1959-1964) um dos recordes mundiais em estruturas de concreto, com seus 44 andares -, e a introdução de computadores no cálculo estrutural (Nagamini, 1994, p. 129).

A FEM representava uma tentativa de ampliar o consumo de aço na construção civil, um “requinte tecnológico”, no dizer de Lopes, propiciando rapidez na montagem e economia de materiais. Mas a engenharia metálica enfrentou forte resistência do padrão tecnológico difundido no país, a partir da década de 1940, calcado no trinômio cimento / barras de aço para concreto / pedra britada, da mesma forma que os construtores das décadas de 1900 e 1910 se opunham à utilização do concreto armado (Souza e Gordon, 1994, p. 366). Dado do estudo da Hidroconsult mencionado informa que foram 250 mil toneladas de estruturas metálicas produzidas entre 1953 – quando a FEM era apenas um departamento da CSN – e

1988, portanto durante 35 anos, perfazendo uma média anual de 7,14 mil toneladas. Ou seja, apesar do predomínio do concreto armado, a FEM parece ter contribuído bastante para difundir essa inovação no mercado da construção civil, principalmente no que diz respeito à instalação de prédios industriais. Mas para o que interessa aqui, a FEM é CSN e estava submetida à política da empresa-mãe, que a extinguiu na segunda metade da década de 1990, alguns anos após o processo de privatização.

2- Cimento Votorantim

O grupo já atuava no Vale do Paraíba fluminense desde 1937, com a Siderúrgica Barra Mansa. A fábrica de cimento entrou em operação em 1977, com capacidade para produzir 60 mil toneladas/mês do cimento AF (Alto Forno), composto por 40% de escória (resíduo da produção do aço) e 60% de clínquer (produto derivado da calcinação de calcário), evidenciando uma conexão direta com a operação da CSN. Na época da elaboração do estudo da Hidroconsult, trabalhava com uma capacidade ociosa em torno de 30%. A Cimento Votorantim retirava mensalmente 50 mil toneladas de escória da CSN. Segundo a Hidroconsult, “existe um compromisso da retirada mensal desse volume, resultando inclusive num elevado nível de estoques estimados em 600 mil toneladas”. Tal compromisso sugere uma oportunidade da Votorantim obter insumo a preço muito baixo, já que a CSN precisa livrar-se da escória. Com o passar das décadas, a CSN se viu cada vez mais pressionada por questões ambientais³⁸. O clínquer provinha de Cantagalo, município da microrregião Serrana do Estado do Rio de Janeiro, tradicional pólo de insumos para a indústria do cimento. A empresa empregava, em 1990, 105 funcionários.

3. Cimento Tupi

Esta fábrica produz o mesmo tipo de cimento da Votorantim, retirando mensalmente 45 mil toneladas de escória liberada pela CSN. A Hidroconsult não informou o ano em que a empresa entrou em operação em Volta Redonda, apenas que o seu último projeto de expansão ocorreu em 1982, no qual dobrou sua capacidade, que era inicialmente de 50 mil toneladas/mês. A empresa possuía cinco moinhos, mas apenas três estavam em operação na época da elaboração do estudo. O clínquer era produzido na unidade de Volta Redonda, porém, a partir de 1984, passou a ser fornecido pela unidade de Canandaí (MG), do mesmo grupo. Essa desativação reduziu o efetivo de mão-de-obra que era de 400 empregados, em 1983, para 160, em 1988.

4. CESBRA – Companhia Estanífera do Brasil

A Hidroconsult indica como início da sua operação no bairro da Ponte Alta, no limite com o município de Barra Mansa, o ano de 1930. No entanto, a página institucional da empresa na web fala no ano de 1951 como aquele em que a Cesbra se instalou em Volta Redonda, “com o objetivo de atender as necessidades de estanho metálico da Companhia Siderúrgica Nacional” (www.cesbra.com.br/empresa). Durante muitos anos, a Cesbra teve a

³⁸ Durante anos a empresa manteve, em uma área mais afastada da Cidade Operária, próxima ao limite com o município de Barra do Piraí, um depósito dos resíduos da sua produção. Com a expansão urbana, essa área passou a estar muito próxima de residências, principalmente na década de 1970, com a construção dos bairros Caieira e Cailândia, oriundos de programas do antigo Banco Nacional da Habitação, localizados bem diante do depósito, de onde se pode ver inúmeros morros de escória. Os moradores, através de suas representações, frequentemente explicitavam os problemas advindos daquela proximidade com a escória, solicitando intervenção das autoridades locais e queixas diretamente à companhia siderúrgica, além de se expressarem através da mídia.

CSN como um dos seus maiores clientes, fornecendo ligas de estanho para a produção de chapas galvanizadas. A cassiterita (minério de estanho) é um dos seus principais insumos, razão pela qual a empresa explorava jazidas nos distritos mineiros de Santa Bárbara e Bom Futuro, no interior do atual Parque Nacional da Jamari, no Estado de Rondônia.

De acordo com a Hidroconsult, a demanda da CSN foi decrescendo gradativamente, face às mudanças no processo tecnológico: “Em anos anteriores, a relação de liga de estanho por tonelada de chapa era de 4 kg, hoje se necessita apenas de 2,2 kg”. Acrescente-se a isso o aspecto, não mencionado no relatório da Hidroconsult, da redução do consumo de aço no país, entre 1963 e 1967, como decorrência do esgotamento da capacidade de endividamento, que induz o Estado a efetuar cortes de gastos em 1962-1963, precipitando a queda na produção dos segmentos de equipamentos elétricos, mecânica e construção civil, e colocando em declínio os segmentos produtores de bens duráveis (PEREIRA, 2007, p. 58; PIQUET, 2007, pp. 43-4).

Na década de 1970, a Cesbra procura diversificar o seu mercado, investindo na produção e comercialização de soldas e fluxos (ligas de estanho que têm uso regular em pequenos componentes da eletroeletrônica), na tentativa de romper, parcialmente, a dependência para com a CSN. Nos anos 1980, a Cesbra é incorporada pelo grupo canadense Brascan e inicia sua produção de químicos derivados do estanho, utilizados como insumo da ótica à cosmética, das tintas aos defensivos agrícolas, passando pelo uso em compostos de PVC e poliuretano³⁹. É dessa década a inauguração de uma segunda planta industrial em Volta Redonda, no local denominado de Três Poços, mais afastada da área urbanizada, onde se localizava a sua planta original. Mais recentemente, a empresa tem atuado no ramo do biodiesel. Em 2005, a CSN comprou sua Mineradora Jacundá, braço de extração de cassiterita, em Rondônia. O jornal eletrônico Correio Popular de Rondônia, em sua edição de 6 de janeiro de 2004, anunciava que a CSN é a maior consumidora de estanho do Brasil. O relatório da Hidroconsult afirma que o número de funcionários da Cesbra, em suas duas unidades industriais de Volta Redonda, era de 500 empregados. A unidade original, no bairro Ponte Alta, foi desativada nos anos 2000.

Em Barra Mansa:

1 – Protec Produtos Carboquímicos

É uma subsidiária da Magnesita e foi instalada em Barra Mansa no ano de 1963. Sua produção de derivados de piche é utilizada na fabricação pela Magnesita de produtos refratários, consumidos em grande escala nos segmentos industriais, siderúrgico e metalúrgico. Seus principais fornecedores para o suprimento de matéria-prima são, segundo a Hidroconsult, CSN (45%) e Açominas (55%). Sua capacidade instalada lhe permitia produzir 300 toneladas/mês, possuindo, em 1990, intenção de aumentar sua capacidade para 500 toneladas/mês, porém restrições colocadas pela sua localização, em área adensada no município de Barra Mansa, dificultavam a viabilização desse projeto.

³⁹ Durante o trabalho da equipe da Hidroconsult, que realizou entrevistas com os representantes das empresas (no final dos anos 1980, pois o relatório é de abril de 1990), a Cesbra informava que não possuía planos de expansão da capacidade instalada, apenas pretendia, futuramente, aperfeiçoar seu processo tecnológico “para obtenção de dois novos produtos: óxido de estanho e trióxido de antimônio”. Ou seja, os químicos derivados do estanho. Cf. HIDROCONSULT, 1990, Anexo I-2. A página institucional da Cesbra na Web diz que, nos anos 1980, a empresa iniciou a produção desses novos materiais e de químicos derivados de outros metais. Observe-se, mais uma vez, o caráter da pesquisa tecnológica e da inovação em algumas empresas industriais localizadas no Vale do Paraíba Fluminense, aspecto para o qual se buscou chamar a atenção em diferentes pontos deste capítulo.

Em função disso, a empresa analisava na ocasião a alternativa de realocização, com possibilidade de deslocamento para uma área próxima à Açominas, em Minas Gerais. Seu contingente de mão-de-obra era de 80 funcionários.

2 – Purina Rações Balanceadas

Não há conexão direta entre a instalação da Purina, em Barra Mansa, e a presença da Companhia Siderúrgica Nacional, em Volta Redonda. Com produção voltada para a alimentação animal (rações), a empresa opera em Barra Mansa desde 1971. O seu mercado compreende os estados do Rio de Janeiro, Espírito Santo e regiões de Minas Gerais e São Paulo. Sua capacidade instalada lhe permitiria produzir 12 mil toneladas/mês, mas sua produção durante a década de 1980, conforme relatório da Hidroconsult, tinha atingido no máximo 9 mil toneladas/mês. Seu efetivo de mão-de-obra totalizava 120 empregados.

3 – Litográfica Volta Redonda

O início de suas operações em Barra Mansa foi em 1976. É uma empresa do grupo Matarazzo, sendo uma das mais importantes litográficas da América do Sul. Sua capacidade instalada lhe permitia estampar 35 milhões de chapas/mês, contando com um efetivo de 422 empregados, conforme o relatório da Hidroconsult. Sua matéria-prima é a folha de flandres, que até a ocasião da elaboração desse relatório somente era produzida pela CSN.

4. Edimetal

Foi fundada em 1960 e durante vinte anos produziu basicamente vergalhões para a construção civil. Chegou a possuir uma linha de produção de escapamentos para automóveis em pequena escala. Segundo a Hidroconsult, em 1980, a empresa passou para o controle do grupo Suviter e iniciou a produção de caixas de medição de energia elétrica, perfis dobrados e laminados. Seu principal fornecedor de matéria-prima é a CSN, consumindo 200 toneladas de chapas/mês. Seu efetivo de mão-de-obra é de 120 funcionários.

5. Du Pont

A equipe da Hidroconsult não conseguiu realizar entrevista com representante dessa empresa, embora a tenham mencionado como unidade industrial importante localizada em Barra Mansa. As informações apresentadas a seguir constam do site institucional da empresa (www.dupont70anos.com.br).

A sede da Du Pont no Brasil ficava na cidade do Rio de Janeiro, onde se instalou em 1937. É uma das maiores indústrias químicas do mundo, com sede no estado de Delaware, EUA, embora o seu nome tenha sido derivado do seu fundador, um francês. Já no Brasil, em 1937, uma associação com a inglesa ICI – Companhia Imperial de Indústrias Químicas resultou na criação das Indústrias Químicas Brasileiras Duperial S/A, cujo *portfolio* era bastante extenso, da soda cáustica para a indústria do sabão aos filmes para RX, passando pelos explosivos, “de enorme importância no processo de urbanização das cidades, assim como para abrir estradas”. Em 1938, a Duperial busca “um lugar adequado para a produção de explosivos, que passam a ser fabricados em Barra Mansa (...) somente ao final dos anos 40”.

Em 1953, Du Pont e ICI desfazem a sociedade e a fábrica de explosivos de Barra Mansa torna-se propriedade da Du Pont, que ali concentra suas atividades, procurando diversificar sua linha de produtos. Em 1957, passou a fabricar o gás Freon para refrigeração (formado por diversos tipos de gases à base de clorofluocarbonos, altamente danosos à

camada de ozônio, patente sua). Durante o governo JK, a Du Pont amplia suas instalações em Barra Mansa, e inicia a produção de polidores para acabamentos de pintura de automóveis, “engrossando a rede de fornecedores que se forma em torno da nascente indústria automotiva brasileira”. Em 1967, ingressa no mercado de defensivos agrícolas. Na década de 1970, a Du Pont intensificou sua diversificação e implantou novas unidades em outros estados, especializando-as. Ampliou a fábrica de Barra Mansa para a produção de herbicidas, manteve a polidura em unidade que instalara em Guarulhos (SP), a unidade de Diadema (SP) se concentrou em produtos fotográficos e para a indústria eletrônica, e implantou empreendimentos do segmento químico na região Nordeste. Apesar da fábrica de explosivos ter sido instalada ao final da década de 1940, em Barra Mansa, quando a CSN já se encontrava em operação, não se pode vislumbrar encadeamentos produtivos diretos entre as duas empresas. Certamente na escolha de Barra Mansa tenha pesado a localização entre as cidades do Rio de Janeiro e São Paulo, e o fato de ali já existirem algumas unidades industriais importantes, no momento em que a empresa buscava uma área, ao que tudo indica afastada da cidade do Rio de Janeiro, para produzir explosivos, atividade que comporta muitos riscos.

6. White Martins

A fábrica de cilindros de aço para gases de alta pressão da White Martins está instalada em Barra Mansa desde 1980. A Hidroconsult igualmente não conseguiu realizar entrevista com representante dessa empresa. A CSN é uma das principais fornecedoras de insumos dessa fábrica. A capacidade de produção dessa unidade é de 130 mil cilindros de aço para atender o mercado interno, exclusive 6 mil que são para exportação aos países da América do Sul. Mais recentemente a empresa ingressou no mercado de produção de cilindros para conversão de automóveis movidos a gasolina para o uso de gás como combustível (GNV). Outra unidade da White Martins funciona no interior da Usina Presidente Vargas, em Volta Redonda, produzindo oxigênio e nitrogênio como suporte para a atividade siderúrgica.

Parece pouco, considerando em quatro décadas e meia o porte e o investimento imobilizado na CSN. O que salta aos olhos é o desequilíbrio entre essa empresa e as demais unidades industriais localizadas no Médio Paraíba, mesmo quando se tratam de empresas multinacionais. Se for considerado o número de empregados como critério de comparação, o desnível é impressionante. O relatório da Hidroconsult atesta que, em 1989, o efetivo de trabalhadores da CSN era de 20.553 funcionários, que deve ser acrescido do número de funcionários da FEM, que era de 3.715. As maiores empregadoras eram, pela ordem, na ocasião, a Siderúrgica Barra Mansa, com cerca de 3 mil funcionários, e a Metalúrgica Bárbara, com 1.300 empregados, o que não é qualquer coisa. Isso sempre fez com que a CSN dispusesse de um poder incontestável na região, não apenas na sua relação com as cidades de Volta Redonda e Barra Mansa, mas igualmente com seus parceiros efetivos e potenciais. Estudo do Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano de Volta Redonda (PMVR-IPPU, 1994, p. 40) já apontava os problemas de uma cidade cuja economia é claramente dependente de uma única grande empresa, embora 640 estabelecimentos industriais estivessem registrados no cadastro da Secretaria Municipal de Fazenda.

Tamanho peso de uma única grande empresa na economia regional possui uma séria implicação: parte considerável do movimento da economia e da sociedade instaladas ao seu redor fica sujeito às estratégias (ou à sua ausência) e às decisões tomadas por seus dirigentes.

À medida que se acelera o desenvolvimento urbano-industrial na década de 1950 no Vale do Paraíba fluminense, é possível verificar contrastes entre os municípios estudados. Estes vão ser a expressão não apenas do tipo de segmento industrial que predomina, por um lado, em Volta Redonda/Barra Mansa e, por outro, em Valença, implicando um grau de

diferenciação distinto das economias locais, mas também na própria capacidade dos agentes locais se encarregarem do provimento da infraestrutura urbana. Nesse sentido, Volta Redonda se distancia tanto de Barra Mansa quanto de Valença, em razão de o empreendimento siderúrgico estatal ter viabilizado parte importante da infraestrutura visando atender a sua produção. Em Valença foi mais lento o processo de implantação dos serviços urbanos, fazendo com que o município enfrentasse graves carências relacionadas, por exemplo, ao abastecimento de água, durante a década de 1950. Trata-se de um serviço essencial, não apenas para a qualidade de vida da população, mas para o funcionamento da atividade industrial.

2.4 - Aceleração das Distinções Internas na Microrregião

A despeito do avanço do seu parque têxtil, que passa a contar, em 1951, com mais uma unidade de razoável porte – a S/A Fiação e Tecelagem Ultra Moderna Chueke -, Valença segue sendo, durante a década de 1950, um município com importante contingente de população que habita os distritos com características mais ligadas à atividade agropecuária. O Recenseamento Geral de 1950 indica que no distrito-sede, onde está localizada a atividade industrial e a maior parte da atividade de comércio e serviços, residem 50,2% da população municipal. Mas mesmo aí, 5.673 habitantes (31,3%) estão na condição de população rural. Da população total de Valença, 54,8% foram classificadas como pertencentes ao quadro rural, enquanto no mesmo recenseamento, Barra Mansa registrava 31% de rurais e, Volta Redonda, 10,6%.

Esta situação parece não ter se modificado substancialmente no Recenseamento Geral de 1960, se forem consideradas algumas informações contidas na tabela apresentada abaixo, que indica o número de estabelecimentos agropecuários e o contingente de pessoal neles ocupado, para Barra Mansa, Valença e Volta Redonda.

TABELA 2.8
NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS E PESSOAL OCUPADO EM
ATIVIDADES AGROPECUÁRIAS NOS MUNICÍPIOS DE BARRA
MANSA, VALENÇA E VOLTA REDONDA – 1959

Município	Número de Estabelecimentos	Pessoal Ocupado
Barra Mansa	277	2.205
Valença	857	5.056
Volta Redonda	40	400

Fonte: IBGE.

Observe-se que quando se trata de Valença, o número de pessoas ocupadas na atividade agropecuária é bastante superior ao número de ocupados na atividade industrial (1831 no total, para 1664 operários, conforme atesta o Censo Industrial de 1959), ao passo que, em Barra Mansa, o número de ocupados na indústria é mais que o dobro (4.482 empregados, para 3.664 operários). Volta Redonda é peculiar (12.086 pessoas ocupadas na atividade industrial, para 11.798 operários), não cabendo estabelecer comparações nesse caso. De acordo com o IBGE, a atividade predominante nos estabelecimentos recenseados é a pecuária, sem estar combinada com lavouras na mesma unidade produtiva, nos três

municípios, sendo que em Valença os dados atestam uma inegável importância dessa atividade para a economia local, tanto em termos do número de estabelecimentos quanto da área ocupada com essa especialização, conforme pode ser visto na tabela abaixo.

TABELA 2.9
ESTABELECIMENTOS E ÁREA SEGUNDO A ATIVIDADE
PREDOMINANTE NOS MUNICÍPIOS DE BARRA MANSA,
VALENÇA E VOLTA REDONDA – 1959

Barra Mansa		
Atividade	Número de estabelecimentos	Área (ha.)
Agricultura e agropecuária	44	3.493
Pecuária	203	46.103
Horticultura e floricultura	23	216
Avicultura	3	22
Apicultura, cunicultura e sericicultura.	-	-
Invernadas e campos de engorda	4	72
Extração vegetal	-	-
Atividades de experimentação, etc.	-	-
Total dos estabelecimentos e da área	279	49.906
Valença		
Atividade	Número de estabelecimentos	Área (ha.)
Agricultura e agropecuária	160	6.041
Pecuária	604	107.052
Horticultura e floricultura	1	48
Avicultura	22	362
Apicultura, cunicultura e sericicultura	1	63
Invernadas e campos de engorda	60	2.893
Extração vegetal	7	826
Atividades de experimentação, etc.	2	1.365
Total dos estabelecimentos e da área	857	118.650
Volta Redonda		

Atividade	Número de estabelecimentos	Área (ha.)
Agricultura e agropecuária	14	699
Pecuária	22	10.640
Horticultura e floricultura	3	12
Avicultura	-	-
Apicultura, cunicultura e sericicultura	-	-
Invernadas e campos de engorda	1	29
Extração vegetal	-	-
Atividades de experimentação, etc.	-	-
Total dos estabelecimentos e da área	40	11.380

Fonte: IBGE

É possível inferir pelos dados apresentados a prevalência da pecuária de leite sobre a pecuária de corte, em função do número reduzido de estabelecimentos de invernadas e campos de engorda, a não ser que a maior parte dos estabelecimentos especializados em pecuária adotasse sistema de produção de ciclo completo⁴⁰. Mas o tamanho médio da área dos estabelecimentos contraria essa hipótese, à exceção de Volta Redonda, onde o tamanho médio é de 483,6 hectares, mais exequível com a adoção do ciclo completo. Chama a atenção o fato de que, em Barra Mansa e Valença, a área média dos estabelecimentos seja relativamente reduzida (227,1 ha no primeiro município, e 177,2 ha no segundo), portanto muito mais propensos à pecuária leiteira, mesmo considerando-se que a escala dos rebanhos para corte pudesse ser reduzida. Não se pode aqui desconsiderar as condições adversas das pastagens em solos que por mais de cem anos abrigaram a atividade cafeeira. Além disso, os progressos em termos de ciência e técnica aplicadas à pecuária (inclusive no aumento da produtividade das pastagens) era coisa pouco difundida no alvorecer da década de 1960⁴¹. Outro fator digno de ser ressaltado na observação da Tabela 2.9, é o número pouco expressivo de estabelecimentos especializados na produção de hortigranjeiros (apenas em Barra Mansa, o número de estabelecimentos na categoria “horticultura e floricultura” alcança 10% do total). Em Valença foi censado apenas um estabelecimento. Fica evidente que aí essa atividade era conjugada com a pecuária, embora isso ocorresse em somente 18,7% das unidades produtivas. Apenas em Volta Redonda essa combinação assumia uma maior dimensão (39% dos estabelecimentos). Em Valença, torna-se importante destacar a condição do responsável pelo estabelecimento e a dimensão destes estratificada por área, para que se possa melhor compreender a permanência de expressivo contingente de população no quadro rural no final

⁴⁰ No caso da bovinocultura de corte, é possível encontrar produtores exclusivamente pecuaristas que optam pelo ciclo completo (cria, recria e engorda ou terminação, para usar o termo utilizado na pecuária gaúcha), ou concentram as atividades do estabelecimento em uma dessas três etapas da produção de carne bovina. Cf. DIAGNÓSTICO, 2005, p. 3.

⁴¹ Os dados do mesmo Censo Agropecuário de 1959 mostram para Valença que 95.755 hectares tratavam-se de pastagens naturais (em 784 estabelecimentos) e somente 1.731 hectares de pastagens artificiais (em 82 estabelecimentos).

da década de 1950. A Tabela 2.10, apresentada a seguir, contribui para fixar as características da população envolvida diretamente com a atividade agropecuária.

TABELA 2.10
ESTABELECIMENTOS E ÁREA SEGUNDO A CONDIÇÃO DO
RESPONSÁVEL – MUNICÍPIO DE VALENÇA – 1959

Condição do responsável	Número de estabelecimentos	Área (ha.)
Proprietário/ Arrendatário	511	64.595
Pagamento em dinheiro	250	23.313
Pagamento em produtos	16	1.475
Ocupante	5	286
Administrador	75	28.981
Total de estabelecimentos e de área	857	118.650

Fonte: IBGE - Censo Agropecuário 1959

TABELA 2.11
GRUPOS DE ÁREA TOTAL DOS ESTABELECIMENTOS
MUNICÍPIO DE VALENÇA - 1959

Estrato de área	Número de estabelecimentos	Área (ha.)
Menos de 1 ha.	3	1
1 a menos de 2 ha.	8	9
2 a menos de 5 ha.	40	147
5 a menos de 10 ha.	40	367
10 a menos de 20 ha.	85	1.345
20 a menos de 50 ha.	199	7.006
50 a menos de 100 ha.	182	13.511
100 a menos de 200 ha.	146	21.047
200 a menos de 500 ha.	120	36.850
500 a menos de 1000 ha.	21	14.602
1000 a menos de 2000 ha.	11	14.404
2000 a menos de 5000 ha.	1	3.069
5000 a menos de 10000 ha.	1	6.292
10000 ha. e mais	-	-

Fonte: IBGE - Censo Agropecuário 1959

Prevalecem os proprietários, com um percentual de 59,6%, seguidos de um número razoável de arrendatários, no qual o pagamento em dinheiro é uma situação consolidada (94% dos arrendatários), quando confrontada com o pagamento em produtos.

Ao mesmo tempo, existe uma concentração nos estabelecimentos entre mais de 20 e 500 hectares (75,5% dos estabelecimentos e 67,6% da área total), embora se forem considerados os estratos entre 1 e menos de 100 hectares, o percentual alcance 65% dos estabelecimentos, mas com somente 18,8% da área total. Se for acrescentado o estrato de 100 a menos de 200 hectares, o percentual da área total sobre para 36,6%. Verifica-se um quadro no qual as pequenas e médias propriedades se sobrepõem às propriedades maiores, em uma área historicamente dada à grande lavoura produtora de café. Leoni Iório (1953, p. 201) já constataria na década de 1950 o crescimento de pequenas propriedades em Valença, “em virtude de partilhas e vendas”. Reitera o autor que não existiam naquele período (década de 1950) fazendas abandonadas, que as grandes fazendas eram em pequeno número e estavam sendo conservadas.

Percebe-se que a atividade industrial em Valença não exerceu pressão muito acentuada para o parcelamento do solo para usos urbanos, mesmo no distrito-sede, onde estão localizados alguns estabelecimentos rurais, ao contrário de Barra Mansa e Volta Redonda, nos quais a demanda por habitação para as classes trabalhadoras faz a mancha urbana com maiores densidades avançar mais incisivamente sobre áreas mais extensas do seu território, sobrepunhando a competição pelo uso do solo. Evidentemente que a dinâmica diferenciada do crescimento demográfico está subjacente às pressões mencionadas.

Nesse sentido, o crescimento demográfico de Valença contrasta fortemente com o de cidades como Barra Mansa e Volta Redonda, estas com ritmo mais acelerado, conforme pode ser visto na tabela apresentada a seguir, para o período 1940-2000:

TABELA 2.12
POPULAÇÃO RESIDENTE DE BARRA MANSÁ, VALENÇA E
VOLTA REDONDA - 1940-2000

Ano	Município	População residente
1940	Barra Mansa	23.564
	Valença	35.627
	Volta Redonda	2.782
	Total Médio Paraíba	159.496
1950	Barra Mansa	34.916
	Valença	36.126
	Volta Redonda	35.964
	Total Médio Paraíba	218.051
1960	Barra Mansa	63.814
	Valença	42.772
	Volta Redonda	88.740
	Total Médio Paraíba	336.012

Fonte: IBGE. Censos Demográficos – diversos anos

Entre 1940 e 1950, Valença praticamente mantém sua população, com um crescimento inexpressivo, enquanto Barra Mansa e Volta Redonda saltam para populações superiores a 30 mil habitantes. No primeiro caso, Barra Mansa, de uma população que contava pouco mais de

20 mil. No caso do 8.o Distrito de Barra Mansa, de um pequeno povoado com menos de 3 mil habitantes (Santo Antonio de Volta Redonda), em 1940, para uma cidade com mais de 35 mil habitantes. O motivo já foi amplamente visto: a implantação da Companhia Siderúrgica Nacional, que visivelmente transforma as duas cidades em área de atração de migrantes. Parece claro que é esse o vetor de crescimento das duas cidades. O caso de Valença sugere perda de população na década de 1940, que mal é reposta pelo crescimento vegetativo. Observe-se que Valença é, em 1940, um município bem mais populoso que Barra Mansa, com número de residentes apenas no seu distrito-sede que supera a população total de Barra Mansa.

Mas é durante a década de 1950 que os residentes de Volta Redonda e Barra Mansa irão ultrapassar a população total de Valença, crescimento tributário, em grande parte, dos dois planos de expansão da siderúrgica estatal, captado pelo Censo Demográfico de 1960. Informações coletadas na Enciclopédia dos Municípios Brasileiros, publicação do IBGE de 1959, atestam que Valença vivia, naquele ano, “quase exclusivamente da pecuária e da sua indústria têxtil”. Mas dados do Censo Industrial de 1959 mostram que estabelecimentos de outros gêneros da indústria de transformação estavam instalados no município. A tabela apresentada abaixo permite verificar o número de estabelecimentos manufatureiros por classe e gênero, para Barra Mansa, Valença e Volta Redonda, em 1959, para que se possa ter uma noção do grau de diferenciação relativa aos segmentos da indústria presentes nas três cidades. É uma boa ocasião para se poder situar a participação do desenvolvimento industrial desses três municípios no Vale do Paraíba fluminense e no estado do Rio de Janeiro.

TABELA 2.13
NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS INDUSTRIAIS POR CLASSE E
GÊNERO DE INDÚSTRIA NOS MUNICÍPIOS DE BARRA MANSA,
VALENÇA E VOLTA REDONDA – ANO DE 1959

Município	Classe e gênero de indústria	Número de Estabelecimentos	Número no Média Paraíba	Número no estado*		
				RJ	DF	Total
	Minerais não-metálicos		111	742	350	1092
Barra Mansa		15				
Valença		4				
Volta Redonda		6				
	Metalúrgica		34	205	492	697
Barra Mansa		10				
Valença		-				
Volta Redonda		4				
	Mecânica		4	34	135	169
Barra Mansa		1				

Valença		2				
Volta Redonda		-				
	Material elétrico e de comunicações		2	17	117	134
Barra Mansa		1				
Valença		-				
Volta Redonda		-				
	Material de transporte		2	53	94	147
Barra Mansa		-				
Valença		-				
Volta Redonda		-				
	Madeira		50	428	255	683
Barra Mansa		3				
Valença		4				
Volta Redonda		-				
	Mobiliário		24	210	528	738
Barra Mansa		7				
Valença		-				
Volta Redonda		3				
	Papel e papelão		4	27	111	138
Barra Mansa		-				
Valença		-				
Volta Redonda		-				
	Borracha		4	10	27	37
Barra Mansa		2				
Valença		-				
Volta		-				

Redonda						
	Couros, peles e produtos similares		2	28	31	59
Barra Mansa		-				
Valença		1				
Volta Redonda		-				
	Química		15	81	136	217
Barra Mansa		3				
Valença		3				
Volta Redonda		2				
	Produtos farmacêuticos e medicinais		6	29	169	198
Barra Mansa		-				
Valença		-				
Volta Redonda		1				
	Produtos de perfumaria, sabões e velas		4	38	140	178
Barra Mansa		1				
Valença		1				
Volta Redonda		-				
	Produtos de matéria plástica		-	8	43	51
Barra Mansa		-				
Valença		-				
Volta Redonda		-				
	Têxtil		11	102	85	187
Barra Mansa		-				
Valença		5				

Volta Redonda		-				
	Vestuário, calçado e artefatos de tecido.		14	180	693	873
Barra Mansa		1				
Valença		1				
Volta Redonda		3				
	Produtos alimentares		234	1816	1152	2968
Barra Mansa		23				
Valença		25				
Volta Redonda		21				
	Bebidas		14	153	67	220
Barra Mansa		-				
Valença		-				
Volta Redonda		-				
	Fumo		-	2	6	8
Barra Mansa		-				
Valença		-				
Volta Redonda		-				
	Editorial e gráfica		31	158	373	531
Barra Mansa		4				
Valença		3				
Volta Redonda		2				
	Diversas		6	60	298	358
Barra Mansa		-				
Valença		-				
Volta Redonda		-				

Totais		162	572	4381	5302	9683
Barra Mansa		71				
Valença		49				
Volta Redonda		42				

Fonte: IBGE - Censo Industrial de 1959

O total de indústrias por gênero no estado foi desagregado para efeito de especificar as que pertenciam ao velho Estado do Rio de Janeiro e as que pertenciam ao antigo Distrito Federal, já que correspondiam a duas unidades distintas no Censo de 1959. Aqui se trata de um panorama da economia regional do Rio de Janeiro ao final da década de 1950, através do uso de estatísticas oficiais sobre os segmentos industriais.

Os dados mostram uma diversificação maior na indústria de Barra Mansa, apesar do predomínio de unidades do segmento metalúrgico. Em Volta Redonda, a despeito da presença de duas unidades do segmento químico e uma de produtos farmacêuticos e medicinais, a presença da CSN (uma das quatro unidades metalúrgicas registradas pelo IBGE) impõe um caráter mais desequilibrado à sua estrutura industrial, conforme já foi comentado ao final do capítulo anterior. Em Valença, sobressaem as cinco unidades do segmento têxtil, pelo seu porte e importância na formação da imagem de cidade industrial conquistada no período que precede a década de 1930.

É curioso que o historiador valenciano Leoni Iório não tenha feito referência às duas unidades da indústria mecânica, às três unidades da indústria química, tampouco às quatro unidades do segmento de minerais não-metálicos. Além das empresas têxteis, o autor menciona somente a mecânica Osmach que, segundo ele, entrara em atividade recentemente, especializada na fabricação de carrocerias para ônibus e de máquinas agrícolas (IÓRIO, 1953, p. 212), perfil que a integra no gênero de material de transporte. É possível que o IBGE a tenha classificado como indústria mecânica em função da fabricação de tratores. De qualquer modo, não foram encontrados outros registros acerca da presença dessa empresa e de maiores ligações que tenha estabelecido com a cidade. Ao que tudo indica, parece ter tido vida curta.

De um modo geral, pode-se destacar o fato de que uma diferença crucial entre as unidades instaladas em Barra Mansa/Volta Redonda e aquelas com operação em Valença, é que nesse último município impuseram-se as indústrias tradicionais (vegetativas), enquanto nos primeiros são as indústrias dinâmicas que se destacam. Tal fato vai ter implicações tanto na comparação do valor da produção quanto no VTI gerado nos três municípios, conforme pode ser observado na Tabela 2.14, apresentada a seguir.

TABELA 2.14
VALOR DA PRODUÇÃO E VALOR DA TRANSFORMAÇÃO INDUSTRIAL
NOS MUNICÍPIOS DE BARRA MANSA, VALENÇA E VOLTA REDONDA
1959 – Cr\$ 1.000

Município	Valor da produção	VTI
Barra Mansa	7.602.479	3.637.645
Valença	689.237	305.300
Volta Redonda	19.949.106	12.325.514
Total Médio Paraíba	35.213.894	19.132.546
Total Estado do Rio	76.995.111	38.641.970
Total Distrito Federal	114.346.919	56.246.981
(RJ + DF)	191.342.030	94.888,951

Fonte: IBGE - Censo Industrial 1959

O Vale do Paraíba era responsável por 18,4 % do valor da produção e por 20,16% de todo o VTI gerado na região do Rio de Janeiro (RJ + DF), sendo que em Volta Redonda eram gerados 10,4% do valor da produção e 13% do VTI. Além disso, pode-se verificar na Tabela 2.14 que são acentuadas as diferenças internas entre os municípios em termos dos salários e vencimentos pagos, comportando desdobramentos no impulso aos setores de comércio e serviços, à arrecadação tributária e à própria estrutura urbana. A Tabela 2.15, apresentada logo abaixo, explicita essa diferença.

TABELA 2.15
MÉDIA MENSAL DOS OPERÁRIOS OCUPADOS, SALÁRIOS E
VENCIMENTOS PAGOS NOS MUNICÍPIOS DE BARRA MANSA,
VALENÇA E VOLTA REDONDA - 1959 - Cr\$ 1.000

Município	Média mensal dos operários ocupados	Valor dos salários e vencimentos pagos	Valor dos salários e vencimentos pagos aos operários
Barra Mansa	3.562	355.712	196.928
Valença	1.779	118.290	103.353
Volta Redonda	11.633	1.985.614	1.955.455
Total Médio Paraíba	25.158	3.283.304	2.793.603
Total Estado do Rio	92.779	-	8.136.138
Total Distrito Federal	140.689	-	11.829.462
RJ + DF	233.468	-	19.965.600

Fonte: IBGE – Censo Industrial 1959

O Vale do Paraíba detém 17,88% da média mensal dos operários ocupados em toda a região do Rio de Janeiro (RJ + DF), sendo que somente em Volta Redonda o percentual se situa em 8,27%. Chama a atenção na Tabela 2.15 o expressivo volume da massa salarial em Volta Redonda: cinco vezes e meia maior que a de Barra Mansa e mais de dezesseis vezes a de Valença. Ela representa quase 10% de toda a massa salarial paga aos operários em toda a região do Rio de Janeiro (inclusive Distrito Federal). Não é preciso destacar o que isso representava em termos de estímulo ao investimento no setor de comércio e serviços local, que atrai inclusive cadeias comerciais com atuação no mercado nacional e, por essa época, começa a consolidar-se como o mais importante pólo comercial do Médio Paraíba, momento de reversão do “vazar para Barra Mansa”. Entre 1950 e 1960 ingressam na CSN mais 2.527 trabalhadores, efeito direto dos seus dois planos de expansão na década. Ora, esse número é maior que todo o contingente de operários de Valença, em 1959, e representa 70,9% do número de operários de Barra Mansa no mesmo ano.

A posição de Volta Redonda no comércio varejista já se sobrepõe à dos outros municípios do Vale do Paraíba fluminense - possuindo 702 estabelecimentos desse gênero, em 1959 -, enquanto Barra Mansa parece ter mantido até então a primazia no comércio atacadista, com 14 estabelecimentos, contra 4 em Volta Redonda do mesmo tipo, voltados apenas para distribuição da produção agrícola ao consumo local, conforme assinala a Enciclopédia dos Municípios Brasileiros, publicação do IBGE de 1959. É curioso como essa posição no comércio atacadista parece ter sido revertida nas três décadas seguintes. Estudo realizado pela Hidroconsult (1990) para a Prefeitura Municipal de Volta Redonda atesta que “a magnitude do comércio atacadista em Volta Redonda é atípica”, representando um percentual de 15,9% da composição do PIB a custo de fatores de Volta Redonda e Barra Mansa conjuntamente.

Também o comércio de Valença possuía alguma expressão regional, mantendo ativa transação com o Distrito Federal, São Paulo, Juiz de Fora e Barra do Piraí, com 12 estabelecimentos atacadistas e 290 varejistas. Na mesma Enciclopédia dos Municípios Brasileiros mencionada há pouco, consta que a existência da ferrovia da Central do Brasil – servindo a sede municipal e os distritos de Barão de Juparanã, Pentagna e Parapeúna, este último no limite com pequenos municípios mineiros da Zona da Mata -, e da Rede Mineira de Viação, passando pelos distritos valencianos de Conservatória e Santa Isabel do Rio Preto, seguindo na direção de Barra Mansa e de municípios do sul de Minas Gerais – sempre foi um elemento propulsor do comércio de importação e exportação de produtos diversos. A presença de 12 estabelecimentos atacadistas na sede municipal sugere que, a partir dali, produtos vindos principalmente do Rio de Janeiro são lançados em um circuito comercial que alcança os outros distritos e os pequenos municípios mineiros da Zona da Mata. Por outro lado, observações feitas por Leoni Iório indicam que “é bem desenvolvida a exportação dos produtos do município, com destino à Capital Federal, São Paulo e Minas, bem como a alguns países sul-americanos, destacando-se a Argentina”. Iório está se referindo aos produtos de tecidos de algodão, às rendas e bordados e aos laticínios exportados, segundo ele, em escala apreciável. Quanto às importações, o principal produto é o algodão em rama, recebido em larga escala do Distrito Federal e São Paulo, para abastecer a indústria têxtil local.

A importação de algodão constitui um elemento à parte, digno de algumas considerações. Apesar do pioneirismo e de ter sido a localização de grandes unidades da indústria têxtil, especialmente no Distrito Federal, a região do Rio de Janeiro sempre foi dependente do algodão importado (do exterior) ou daquele produzido internamente no país, sendo a região Nordeste sua maior supridora. A oferta paulista de algodão toma impulso somente a partir do período 1916/1918, em grande parte motivada pela forte geada que atingiu a produção cafeeira do Oeste do estado nesse último ano, “incentivando os fazendeiros a

plantar algodão entre as filas de cafeeiros para cobrir as suas despesas até que as mudas de café alcançassem a idade da primeira colheita” (STEIN, 1979, p. 117).

Também Wilson Cano assinalou que o algodão produzido em São Paulo, até 1915, mal atingia 30% do consumo das fiações paulistas, e os restantes 70% eram abastecidos pela produção nordestina. O período entre a Primeira Guerra Mundial e o ano de 1925 é de forte elevação dos preços internacionais do produto, que serviam de referência para os preços do algodão nacional, incidindo sobre os custos da indústria têxtil da região Sudeste⁴². Somente depois de 1921 a produção paulista de algodão passou a atender 70% do consumo industrial de São Paulo. No entanto, a partir de 1926, há uma acentuada baixa nos preços internos do algodão, incentivada pela crise do parque têxtil paulista, ocorrida no mesmo período, desestimulando a produção de algodão, que cai de 30 mil toneladas no triênio 1919/1921 para 10 mil toneladas a partir de 1927. Foi a depressão de 1929 – com a abrupta baixa dos preços do café, alterando a estrutura relativa das rentabilidades das diferentes lavouras –, que fez o algodão retomar um papel importante na agricultura paulista. Até então não havia razão para que ela competisse com “a atrasada cotonicultura nordestina nessa produção” (CANO, 1977, pp. 77-8).

Stein observou que o período que precedeu a Depressão de 1929 foi de forte concorrência interregional entre as unidades têxteis – para não falar na concorrência habitual mantida pelas unidades instaladas numa mesma área geográfica –, com intensa retração dos mercados, doméstico e externo, para os produtos têxteis de algodão. Em 1927, segundo ele, os industriais têxteis tanto do Rio de Janeiro quanto de São Paulo diante da possibilidade de perda de seus mercados no norte do país, queixavam-se de que as fábricas da região Nordeste, localizadas no cinturão algodoeiro, pagavam 20% a menos pelo algodão em rama e dispunham de mão-de-obra mais barata. Acusavam diretamente os intermediários no Nordeste de manipulação dos preços do algodão cru. De acordo com Stein, o comissário local das zonas de cultivo de algodão era, na maioria dos casos, alguém que detinha um descaroador e comprava a produção dos pequenos lavradores, antes mesmo que eles a colhessem. Entre os plantadores de algodão e as fábricas, interpunham-se mais de seis ou sete corretores. Para justificar os preços pagos aos agricultores e os preços cobrados às fábricas, os corretores recorriam ao argumento dos seus custos com armazenagem, seguro, juros, além do fator risco (STEIN, 1979, pp. 125-7).

Tudo isso foi relatado com o intuito de, além de destacar a dependência do parque têxtil fluminense do algodão produzido alhures, indicar estratégia utilizada pela Companhia Industrial de Valença (Ferreira Guimarães), para driblar os altos preços do algodão impostos pelos corretores nordestinos nesse período conturbado para a indústria têxtil, a segunda metade da década de 1920, que sucedeu os “anos dourados” desse segmento industrial (1900-1925), para usar uma expressão de Stanley Stein. É uma ocasião oportuna para melhor traçar o perfil do Coronel Ferreira Guimarães como empreendedor, figura ligada diretamente à implantação do parque têxtil de Valença, conforme já foi visto no segundo capítulo. As informações apresentadas a seguir foram obtidas em entrevista realizada com seu neto, Júlio Vitor Pentagna Guimarães, que passou a residir em Valença, a partir de 1957, depois que assumiu a direção das três unidades locais das indústrias Santa Rosa.

A sociedade com o Comendador José Fonseca na Companhia Industrial de Valença levou o Coronel Ferreira Guimarães a mudar-se com a família para Valença na primeira década do século XX. A atuação de Guimarães no empreendimento parece não se ter restringido somente à captação de recursos financeiros para viabilizar a produção de tecidos

⁴² Apesar de Stanley Stein afirmar que a estrutura de preços do algodão no país havia se tornado independente das cotações de Liverpool, referindo-se ao fato de que a taxa alfandegária incidente sobre o algodão importado permitia aos intermediários no norte do país fixar os preços internos (STEIN, 1979, p. 127)

de algodão. Ele se envolvia diretamente na gestão da fábrica e parece ter sido um daqueles homens a quem Stein (1979, pp. 120-21) julgou terem obtido fortuna percorrendo no curso da sua existência o longo ciclo de evolução industrial que, nos países do capitalismo central, custara o esforço de sucessivas gerações. Stein observou que era tão fácil e proveitoso incursionar na área têxtil, que todo o recém-chegado à indústria considerava a si próprio um industrial e um técnico da maior competência.

Para Stein, em geral, poucos eram técnicos e pouquíssimos industriais. Muitos entraram no ramo da tecelagem com a mesma desenvoltura, intenções e formação com que instalariam uma usina hidrelétrica, uma companhia de transportes ou um armazém de secos e molhados. Guimarães era homem ligado ao comércio na área de São João Del Rey, Minas Gerais, onde possuía também um curtume. Em Valença, além da dedicação à fábrica, mantivera-se no comércio, atividade que se mostrou essencial para viabilizar sua estratégia de reduzir o custo da compra de algodão para abastecer os teares da Companhia Industrial de Valença. De acordo com o depoimento de seu neto, Guimarães era inconformado com os altos preços tanto do algodão importado dos EUA quanto do algodão nordestino, ao qual atribuíam o encarecimento pela baixa oferta. Em 1921, viajou até Pirapora, em Minas Gerais, cidade na qual se iniciava o trajeto das embarcações que cruzavam o sertão baiano – tradicional área produtora de algodão -, navegando pelo rio São Francisco, até Juazeiro (os gaiolas). Por essa ocasião, Guimarães já havia se transferido para a cidade do Rio de Janeiro. Os dados coletados indicam que ele permaneceu em Valença até 1919. Uma vez em Pirapora, Guimarães informou-se que em Belém havia uma frota de gaiolas que fazia a rota Belém-Manaus (embarcações que haviam operado no rio Mississipi, no Sul dos Estados Unidos) e que os barcos pertenciam a empresas que, via de regra, entravam em colapso, indo o seu patrimônio a leilão. De retorno ao Rio de Janeiro, Guimarães convocou um de seus filhos, Júlio Mourão Guimarães, pai do informante, para que se encarregasse de arrematar um daqueles gaiolas.

Meu pai foi até Belém, depois ele pegou o gaiola, embarcou o navio desmontado por terra numa estrada de ferro até Pirapora e montou o gaiola novamente. Naquele tempo não havia solda, todas as chapas eram de arrebite. Ele teve então que desarrebitear para desmontar o navio e, em Pirapora, arrebitear tudo novamente para montá-lo. Meu pai colocou no navio o nome do meu avô, Benjamim Guimarães.

O filho do Coronel Ferreira Guimarães mudou-se para Pirapora, em 1922. De posse do gaiola, passou a incentivar nos locais próximos às paradas da embarcação o plantio de algodão e mamona, comprometendo-se a comprar toda a produção dos pequenos agricultores no circuito de Pirapora a Juazeiro, na Bahia. De acordo com o informante, o pai trocava, a mando do avô, mercadorias por algodão, mercadorias por mamona e mercadorias por dinheiro. A mamona, segundo ele, era “a última moda nos Estados Unidos”, que passaram a utilizar o óleo dela extraído como combustível para motores. As mercadorias eram enviadas pela estrada de ferro até Pirapora, onde eram embarcadas para seguir rio abaixo. Tratava-se de pregos, martelos, enxadas, ferragens, tecidos, “desde o armarinho até o material de construção”, levando ainda passageiros.

Segundo o informante, o gaiola retornava a Pirapora repleto de algodão e mamona, esta última sendo vendida na região Sudeste. Isto reduziu os custos da empresa têxtil de Guimarães, que parece ter acumulado muitos recursos durante a década de 1920, a julgar pela compra de outras fábricas de tecidos em Barbacena e Juiz de Fora (MG), em Oliveira e em Cachoeiro do Itapemirim (ES), nos anos seguintes. O inusitado de toda essa trajetória é que Guimarães expandiu seu negócio comercial para uma região cujo acesso era bastante difícil naquele período, distribuindo produtos variados, inclusive tecidos, provavelmente conseguindo livrar-se, ao mesmo tempo, dos atacadistas de tecidos – pelo menos em parte-,

grupo do qual se queixavam frequentemente os representantes dos industriais têxteis às autoridades governamentais, na década de 1920 (STEIN, 1979), e dos corretores de algodão nordestinos. Ao todo, Guimarães chegou a ter cinco fábricas têxteis. O filho retornou de Pirapora no ano de 1929, para assumir o controle de uma mina de ouro, entre Ouro Preto e Mariana (MG). Mas deixara em funcionamento a empresa de navegação, que possuía na ocasião três embarcações. O informante relatou que o avô comprara ações de uma companhia inglesa de mineração e “foi comprando e comprando ações dessa companhia, até que um dia mandaram dizer lá de Londres que ele era dono da companhia, a Companhia Minas de Passagem, que está lá até hoje e lá que eu fui criado”.

Ocorre que o coronel Ferreira Guimarães tornou-se o proprietário da mina em plena crise de 1929. A ordem dada ao filho foi liquidar tudo e fechar a mineração. O próprio Guimarães perdera muito dinheiro com a queda das ações, habituado que era às aplicações na Bolsa de Valores. Mas, ao chegar a Mariana, o filho reuniu-se com os engenheiros ingleses e mais os técnicos e os operários brasileiros e estes o convenceram a manter a mina em funcionamento. Ao comunicar ao pai a decisão, este teria dito que “a ordem é para fechar, agora se você quiser tocar, você toca com o seu dinheiro”. Jovem ainda, Julio Mourão Guimarães resolveu encarar o desafio e manter a mina em funcionamento, tendo sido muito bem sucedido, de acordo com o informante. Tanto que a família permaneceu em Mariana até que Júlio Vitor Pentagna Guimarães, seu filho, no final da década de 1940, fosse estudar em Belo Horizonte e, em 1952, mudasse para os Estados Unidos, a fim de cursar engenharia têxtil no Massachusetts Institute of Technology (MIT). Em 1957, depois de uma passagem pela fábrica da Ferreira Guimarães, em Juiz de Fora, Júlio Vitor assume o controle das três unidades da indústria têxtil Santa Rosa, em Valença.

É interessante que Júlio Vitor Pentagna Guimarães tenha assumido a direção das indústrias Santa Rosa e não da Ferreira Guimarães, fundada por seu avô e ainda sob o controle da família nesse período. Aqui cabe uma explicação importante: a fábrica de tecidos Santa Rosa, que ficara sob a administração dos dois filhos de Vito Pentagna, um deles pai do nosso informante, foi vendida em 1952 para suas duas irmãs, ambas casadas com filhos do Coronel Ferreira Guimarães, que administravam duas unidades da Ferreira Guimarães em Minas Gerais, uma em Barbacena, outra em Juiz de Fora, razão pela qual Leoni Iório diz que “em virtude de haver a família Pentagna, seus maiores acionistas, vendido suas ações, a Cia. Fiação e Tecidos Santa Rosa passou, em 1952, a ter seus escritórios instalados em Belo Horizonte” (Iório, 1953, p. 209). Mas em 1954, depois de ter passado cinco anos nos EUA estudando produção têxtil no MIT, Júlio Vito Pentagna Guimarães, nascido em Valença, filho de uma das novas proprietárias, assumiu a direção da empresa, até seu fechamento nos anos 1990. O livro de Iório, como é anterior a esse fato, pode permitir inferir-se que a empresa saiu das mãos da família Pentagna, quando o que ocorreu é que saiu das mãos dos homens da família. O empresário Júlio Vito é neto do fundador, só que Pentagna Guimarães. Esta é a razão pela qual nosso informante não herdou a fábrica. Já foi visto no segundo capítulo que as três unidades da Santa Rosa, empresa fundada por Vitor Pentagna, passaram ao controle dos Guimarães, em 1952, no momento em que os homens da família Pentagna venderam suas ações. No entanto, duas mulheres da família, casadas com dois filhos do Coronel Ferreira Guimarães (uma delas mãe de Júlio Vitor), mantiveram suas participações acionárias. É o momento em que os escritórios da empresa são transferidos para Belo Horizonte, de acordo com relato do historiador Leoni Iório (1953). A vinda de Júlio Vitor para Valença, em 1957, restabelece o controle local de unidades fabris criadas na cidade. Ele é um ator social que, desse momento em diante, vai ter uma participação importante nos rumos da atividade industrial em Valença, inclusive na relação direta com os trabalhadores. A Ferreira Guimarães, desde a década de 1920, é uma empresa cujos controladores não moram mais na cidade. Guimarães e seus filhos são homens com interesses também em outros lugares,

proprietários de indústrias e negócios comerciais em outros estados, principalmente Minas Gerais.

Retomando o tema da importação de algodão, cabe aqui assinalar que com a crise de 1929, que afetou substancialmente a produção cafeeira, a cotonicultura paulista alcançou excedentes exportáveis bastante significativos, especialmente a partir de 1934: de 6,1 mil toneladas no período crítico 1928-1930, o total produzido nesse estado, de 1934 a 1936, atingiu 128,6 mil toneladas, e 241,4 mil toneladas entre 1937 e 1939, de acordo com tabela apresentada por Wilson Cano (1977, p. 74). A década de 1940 é a fase áurea de expansão da área cultivada com algodão no país, fenômeno que abarca igualmente as tradicionais áreas produtoras da região Nordeste. Isto fez com que o Brasil tenha se firmado como importante exportador do produto, até o início da década de 1970.

É nesse contexto que Leoni Iório menciona o algodão que chegava a Valença “em larga escala”, vindo do Distrito Federal e de São Paulo. Quanto ao Distrito Federal, o fato de a região do Rio de Janeiro não ter participado do esforço da promoção do abastecimento regionalizado da indústria têxtil, verificado no estado de São Paulo e na região Nordeste, desde o final do século XIX, sugere somente que a cidade do Rio de Janeiro se constituía em um centro distribuidor do produto, que se deslocava pela cabotagem ou que chegava ao porto do Rio vindo do exterior (nesse último caso, provavelmente em escala muito menor, a partir da década de 1930). Ou seja, a cotonicultura paulista abasteceu o parque têxtil de Valença, ao menos a partir da década de 1930, quando são mais expressivos os seus excedentes exportáveis. Na década de 1980, o Estado de Goiás também passou a ser um importante fornecedor, conforme atestou entrevista realizada com gerente técnico de uma das unidades têxteis localizadas na cidade.

No segundo capítulo foi feita referência a um relatório enviado pelo prefeito de Valença, em 1942, ao governo no Estado do Rio de Janeiro (Iório, 1953, p. 200), no qual o Chefe do Executivo expunha o esforço da equipe de uma escola agrícola recentemente instalada no município, em introduzir novas culturas, como a do algodão, “considerando-se que Valença é principalmente industrial”. Tal esforço, embora não tenha provocado resultados efetivos, conforme os dados coletados, remete ao tratamento dispensado pelos agentes locais aos encadeamentos produtivos. Por um lado, a possibilidade de diversificar a agricultura no município despontava como viável para um pequeno grupo ligado ao ensino agrícola (fato que mereceu comentário do prefeito no mencionado relatório), que encarava o algodão como uma alternativa para os produtores locais. Estes poderiam voltar-se para o abastecimento (inicialmente parcial) das indústrias locais, mas com perspectivas de fornecimento para outras regiões, principalmente o parque têxtil localizado na cidade do Rio de Janeiro, caso a experiência fosse bem sucedida, dada a proximidade de Valença com o Distrito Federal e das vantagens em termos do transporte, com a presença da ferrovia ligando os distritos rurais, a sede municipal e a capital federal. Isto sem falar nas unidades têxteis localizadas em Juiz de Fora e Barbacena (MG), já que Valença está localizada a meio caminho entre essas cidades e as cidades de São Paulo e do Rio de Janeiro. Por outro lado, essa alternativa parece não ter sido considerada como suficientemente relevante pelos grupos que poderiam torná-la exequível.

Em primeiro lugar, os agentes políticos locais, porque pareciam entender a vocação industrial como única via para o desenvolvimento do município, provavelmente desmerecendo quaisquer das atividades ligadas à agropecuária, apesar da pecuária de leite continuar sendo um segmento com peso importante na economia local. O relatório escrito pelo prefeito, mencionado há pouco, é de 1942, época da construção da Companhia Siderúrgica Nacional, com enorme repercussão sobre a classe política do Médio Paraíba, impactada com a proximidade geográfica dos efeitos em termos da mobilização de mão-de-obra e do desenvolvimento prenunciado para o antigo 8º distrito de Barra Mansa. Em segundo

lugar, os empresários têxteis de Valença e seus representantes, que certamente não encaravam a importação de algodão como um problema que merecesse esforço da sua parte no sentido de organizar ou incentivar um fornecimento local de suas matérias-primas. Observe-se que a partir de 1940 (exatamente no momento em que o prefeito escreveu seu relatório ao governo do estado), há expansão da oferta interna do produto no Brasil, que garante regularidade no fornecimento e descarta riscos de aumento de preços. Por último, os próprios produtores rurais, que não identificaram na alternativa qualquer possibilidade de incremento da sua rentabilidade. Ainda mais em um município onde somente 18,6% dos estabelecimentos rurais integravam a agricultura com a pecuária, conforme foi visto na Tabela 2.9 A alternativa do algodão poderia ter surtido algum efeito, caso fosse implementada como política pública estadual ou mesmo municipal, tomada como prioridade, o que não foi o caso.

2.5 – A Formação da Infraestrutura Urbana nos Municípios Estudados

Há um aspecto da industrialização do Estado do Rio de Janeiro que frequentemente tem sido destacado, quando se trata de compará-la com a industrialização paulista: a formação da estrutura urbana regional. Em São Paulo, atribui-se à indústria um papel central na implantação da infraestrutura urbana, após 1930, enquanto no Rio de Janeiro a intervenção do setor público historicamente foi decisiva nesse processo, levando-se em conta os quase dois séculos em que a cidade do Rio de Janeiro exerceu as funções de capital do país (SILVA, 2004, pp. 40-1).

Tanto no caso da cidade de São Paulo quanto no antigo Distrito Federal e em inúmeros municípios nos arredores de ambos é reconhecido o monopólio da *holding* Brazilian Traction Light and Power – portanto, de capital privado estrangeiro -, no controle do fornecimento de energia elétrica, na iluminação pública, fornecimento de gás, transportes e telefones, desde 1899, ou seja, na etapa inicial da industrialização no país. Desde a década de 1930 são constatadas pressões políticas para que o Estado ampliasse sua participação nos serviços públicos, mas até o final da Segunda Guerra a infraestrutura e os serviços urbanos permaneceram privados, com predomínio do capital estrangeiro. No setor energético, é somente no pós-guerra que o país vai experimentar um crescente movimento estatizante (MARANHÃO, 1996, p. 381). Contudo, é importante lembrar que, no caso do saneamento (implantação do abastecimento de água para fins industriais e domiciliares, redes de esgotamento sanitário e redes de drenagem), o papel do setor público sempre foi essencial, desde o final do século XIX, quando se trata do eixo Rio de Janeiro/São Paulo, permitindo relativizar a atuação da indústria (supõe-se, do capital privado) na implantação da infraestrutura urbana no Estado de São Paulo.

No Rio de Janeiro, embora algumas cidades do interior tenham sido contempladas com sistemas de abastecimento de água, desde o final do século XIX, valendo-se da intervenção do governo estadual e do que existia de melhor no país em termos de auxílio técnico (Saturnino de Brito elaborou os projetos para a implantação dos sistemas de abastecimento de água de Petrópolis, Campos, Itaocara e Paraíba do Sul), a situação da infraestrutura urbana na maior parte das áreas do interior parece ter permanecido bastante precária, à medida que transcorriam as quatro primeiras décadas do século XX. Esta era, ao menos, a situação dos municípios do Vale do Paraíba fluminense. Ali, ao que tudo indica o que existia de infraestrutura urbana limitava-se ao espaço das sedes municipais. Quaisquer aglomerações urbanas mais afastadas das sedes, em geral os núcleos dos distritos, careciam de atenção da parte dos poderes públicos municipais no que toca aos serviços públicos urbanos.

É preciso lembrar que no 8º distrito de Barra Mansa (Santo Antonio de Volta Redonda), a população que habitava a área externa da Cidade Operária, enfrentava graves problemas relativos ao abastecimento de água, ausência de redes de esgotos e ruas sem

pavimentação, em plena década de 1950, quando a Companhia Siderúrgica Nacional já operava há vários anos, situação que se constituiu em um dos motivos para a mobilização visando à emancipação de Barra Mansa e a criação do município de Volta Redonda. O estado dos loteamentos clandestinos à época da emancipação (1954) foi amplamente descrito no segundo capítulo.

Não se pode desconsiderar que no caso da Cidade Operária, toda a infraestrutura foi construída pela CSN. No que diz respeito especificamente ao abastecimento de água, inclusive para atender sua produção, a siderúrgica construiu um sistema de adução no rio Paraíba do Sul, na década de 1940. No caso de Volta Redonda, é possível estabelecer conexões entre a implantação e ampliação de parte da infraestrutura urbana e a localização da siderúrgica, considerando que, na década de 1960, o patrimônio da empresa correspondente ao sistema de saneamento (adutora, reservatórios e tecnologia de tratamento de água, redes de esgoto e de drenagem) foi transferido à Prefeitura Municipal, através de convênio, facilitando a extensão das redes de saneamento para áreas externas à Cidade Operária, ainda não atendidas. Isto contribuiu para que três décadas mais tarde, Volta Redonda apresentasse indicadores sociais que a destacavam no conjunto dos municípios do interior do Rio de Janeiro, no que diz respeito ao acesso à rede pública de água potável e, principalmente, de esgotamento sanitário.

No caso de Valença, essa conexão entre implante industrial e oferta de infraestrutura urbana parece ter sido bem mais moderada. Mas é preciso resgatar o que existiu de esforço e de recursos que, ao mesmo tempo em que eram canalizados para instalar o parque têxtil, favoreciam a oferta de serviços públicos urbanos. A inauguração da iluminação pública na sede municipal e o fornecimento de energia elétrica às residências estão diretamente associados à presença de indústrias têxteis, conforme pode ser depreendido dos dados apresentados por Leoni Iório (1953, pp. 121-3).

Em Valença, é somente a partir de 1935 que se pode falar em abastecimento regular de água na cidade, com o aproveitamento do manancial do açude da Concórdia⁴³ e a construção do reservatório de Aparecida – obra realizada sob os auspícios do governo do estado, na gestão de Ari Parreiras -, que recebia naquele período um volume diário de água de 1.328.000 litros, dimensionado para atender 10 mil habitantes (perfazendo um consumo *per capita* diário de 138,8 litros). Mas se for levado em conta que somente as oficinas da Estrada de Ferro Central do Brasil consumiam 200 mil litros diários, acrescido ao volume necessário para abastecer as indústrias têxteis e outros estabelecimentos industriais menores, é possível constatar que o consumo individual por habitante deveria ser muito menor, considerando-se que existiam no quadro urbano (com concentração na sede municipal) 1.897 domicílios particulares, perfazendo uma população próxima a 10 mil habitantes (tomando-se uma média de cinco habitantes por domicílio urbano), conforme dados do Recenseamento Geral de 1940 (Iório menciona 1.809 prédios particulares no mesmo ano, que representa um número bem próximo).

O aproveitamento do açude da Concórdia para fins de abastecimento da cidade já fora cogitado desde 1928, quando o engenheiro militar José Vicente de Araújo e Silva encaminhou um relatório à Diretoria de Obras Públicas do Estado do Rio de Janeiro, acompanhado dos devidos projetos, com a intenção de apresentar um estudo para implantação de um sistema de

⁴³ O açude da Concórdia se encontra a uma distância de cerca de 18 km do centro de Valença. Foi construído no período de auge da produção cafeeira pelo Barão de Santa Mônica, no centro da fazenda da Concórdia, a uma altitude de 236 metros acima do nível da sede municipal. Seu potencial para vazão era de 4.501.400 litros de água, mas somente parte desse potencial foi dirigida para o reservatório de Aparecida, em 1935. Atualmente é um dos principais pontos turísticos da cidade, uma área belíssima, com trilhas ao redor do enorme açude, mas com muito pouca infraestrutura para o visitante. O caminho para quem sai da Estrada Barra do Pirai-Valença e se dirige ao açude, até o período em que foi feita esta pesquisa, era muito precário.

saneamento em Valença (incluindo esgoto). Na descrição feita por Iório, o engenheiro parece estar a serviço da Prefeitura Municipal, quando comenta

já podemos fazer idéia do modo precário por que são atualmente tratados esses dois serviços [referindo-se à água e ao esgoto]. Não fossem excepcionais as condições de salubridade desse clima invejável, poder-se-ia classificar de inabitável uma cidade, que outrora fôra cabeça de um dos mais prósperos municípios do Império, rica de suas imensas fazendas de café e residências de titulares de grande destaque no segundo reinado [...] Pode-se afirmar que é de absoluta penúria o estado de Valença, relativamente ao serviço de águas; de esgoto nada existe que possa merecer esse nome (IÓRIO, 1953, p. 126)

No estudo são indicados os mananciais que abasteciam o perímetro urbano da sede municipal naquele período: o da Serra das Laranjeiras, a uma altitude de 624 metros, com vazão de 246 mil litros diários, e o do Benfica, cuja vazão era de 289 mil litros. Para Iório, o serviço de abastecimento de água e o “rudimentar sistema de esgotos, então existentes, comprometiam o estado sanitário da cidade”. No entanto, o déficit do abastecimento de água remontava ao final do século XIX. Em 1894, as águas captadas não eram suficientes para atender a população que habitava a cidade. Mas havia uma Comissão de Saneamento, presidida pelo engenheiro Ernesto C. de Araújo Viana, que em seu relatório anual fez a seguinte referência: “Assisti, e, por experiência própria, tive oportunidade de sofrer as conseqüências da falta d’água em Valença. Depois das 9 horas da manhã as torneiras de minha casa não deitavam uma gota” (IÓRIO, 1953, p. 124)⁴⁴.

A situação da infraestrutura urbana nos demais distritos não era mais favorável. Tjader (2003, p. 92) diz que no Distrito de Conservatória, a uma distância de 30 km da sede municipal (que se tornaria destino turístico para milhares de cariocas e mineiros nas décadas de 1960 e 1970 - ganhando projeção como a “Cidade das Serestas” -, mantendo até a atualidade essa vocação), o primeiro chafariz foi inaugurado em 1873, “com água canalizada de uma mina próximo ao Rio Bonito”. A iluminação pública é inaugurada somente em 1918, quando na sede municipal isso ocorreu em 1907. A 11 km do centro de Valença, no Distrito de Pentagna - nomeado como uma homenagem não ao imigrante italiano que comprou a Fazenda Pau D’Alho e construiu a fábrica Santa Rosa, mas ao seu filho, Humberto Pentagna, médico e político de Valença -, Tjader fala em canalização de água para a sede do distrito, no

⁴⁴ Iório publicou uma foto da 1ª Comissão de Saneamento de Valença à página 125 do seu livro. Compunham a comissão, além do engenheiro Ernesto C. de Araújo Viana, o presidente e o vice-presidente da Câmara Municipal, um vereador e mais três cidadãos, todos devidamente identificados pelo autor. A existência desse tipo de comissão parece ter sido recorrente no início da vida republicana. Em Santos (SP), uma Comissão de Saneamento fora criada, em 1892, pelo governo do estado, que passou a ser presidida, em 1905, por Saturnino de Brito (VARGAS, 1994, p. 91). Não há menção em Iório de que a Comissão de Saneamento de Valença tenha sido criada pelo governo do velho Estado do Rio, mas sabe-se que as questões afeitas ao saneamento somente passam a ser de competência do Executivo Estadual em 1928, conforme estabelecido na Lei Estadual nº 274, de 9 de dezembro, inclusive a execução de obras. Essa competência será transferida para o governo dos municípios pelo Decreto-Lei Estadual n. 1576, de 22 de janeiro de 1946, razão pela qual a obra de adução das águas do açude da Concórdia, que permitiu implantar um sistema de abastecimento de água mais regular em Valença, de 1935, ter sido feita pelo governo do estado. Os municípios do Vale do Paraíba Fluminense (à exceção de Piraí e Rio Claro) partiram a partir da década de 1940, para a montagem de sistemas autônomos de água e esgoto (os SAAEs), não dependendo dos serviços da CEDAE- Companhia Estadual de Água e Esgoto, cujos investimentos e trabalho de manutenção são historicamente mais concentrados na região metropolitana. Esta é uma particularidade do Médio Paraíba quanto ao saneamento. De qualquer modo, a existência das comissões de saneamento pode ser interpretada como uma tentativa de institucionalizar a preocupação com os serviços públicos de saneamento. A presença de engenheiros e técnicos nessas comissões certamente legitimava as posições assumidas pelo grupo, principalmente porque permitiam a realização de estudos que fundamentavam suas propostas, numa época em que o progresso técnico no campo do saneamento estava se consolidando no Brasil, conforme já foi visto.

ano de 1895, tendo sido construído ali um chafariz, em 1899. A iluminação elétrica só iria chegar em 1921⁴⁵.

Abaixo é apresentado um quadro elaborado pelo historiador Leoni Iório, que expõe a situação da infraestrutura urbana da cidade de Valença no ano de 1952.

QUADRO 2.3
MELHORAMENTOS URBANOS NA CIDADE DE VALENÇA ATÉ 1952

Especificação	Logradouros Servidos	Prédios Ligados	Extensão da rede	Área calçada (m²)
Água	55	1.890	18.560	-
Esgoto	47	879	5.782	-
Iluminação pública	71	2.048	-	-
Calçamento	48	-	-	57.642

Fonte: Iório, 1953, p. 130.

A Enciclopédia Brasileira dos Municípios, edição do IBGE de 1960, se utiliza dos dados fornecidos por Iório no que diz respeito à caracterização do município de Valença. Na parte relativa aos aspectos urbanos, o livro de Iório é citado, da mesma forma que alguns dados do quadro exposto acima. No entanto, com relação ao abastecimento de água, existe divergência de dados: o IBGE diz que dois reservatórios oferecem uma capacidade total de 1.070 m³ e a extensão das linhas de distribuição é de 14.400 metros, compreendendo 56 logradouros com cobertura do serviço e 2.686 prédios beneficiados; Iório afirma que, em 1952, a extensão da rede de distribuição era de 18.560 metros, cobrindo 55 logradouros e 1.890 prédios beneficiados.

É possível que, transcorridos sete anos (as informações do IBGE foram coletadas em 1959), a situação do abastecimento domiciliar e comercial tenha melhorado, com um número maior de prédios ligados à rede pública. Mas permanece a diferença substancial no número da extensão da rede de distribuição, que é bastante superior em Iório, com número menor de prédios ligados. Os números da rede de esgotamento sanitário são coincidentes nas duas fontes: 47 logradouros servidos, com 879 prédios ligados, mostrando que em nove anos não foram realizados investimentos nessa área. No que toca à pavimentação, o número de logradouros com calçamento é de 48 para Iório e 52 para o IBGE, na sede municipal. Apesar de um número superior na contagem do IBGE, o ritmo com que avança a infraestrutura

⁴⁵ Há um aspecto curioso no livro de Tjader sobre Valença: ele tenta, em alguns momentos, dar uma visão do município a partir dos distritos, diferentemente de Leoni Iório, que parece observar a cidade a partir do seu distrito-sede. Isto já foi dito no segundo capítulo desta tese e fica mais flagrante quando são comparadas as duas histórias da cidade, construídas por esses dois autores, embora Tjader tenha se baseado em Iório quase que integralmente no que diz respeito ao desenvolvimento do distrito-sede. Mas ele arrisca em passar em revista a história dos outros distritos. Já Iório parece considerar as histórias dos demais distritos de Valença subsidiárias. Tal perspectiva faz com que Iório perca a dimensão de alguma vitalidade que existia nas atividades agropecuárias em Valença, durante o transcorrer das décadas de 1940 a 1950, período em que ele deve ter realizado suas pesquisas para escrever o livro. No entanto, Tjader não mergulha nos registros e na recuperação das fontes que pudessem lhe permitir um quadro mais rico em termos de dados acerca da vida nos distritos. Nele, os dados sobre implantação de saneamento nos distritos são escassos, não sendo possível um resgate do processo de disponibilidade de infraestrutura nas áreas onde há predomínio das atividades agropecuárias, por exemplo, para que se pudesse compará-lo com a sede municipal, onde está localizada a indústria têxtil. Em compensação, é incomparável a qualidade das informações fornecidas por Iório para o distrito-sede, não somente acerca da implantação do saneamento.

urbana no município parece ser muito lento. Entre a coleta de dados de Iório e a do IBGE, passaram-se nove anos e são apenas mais quatro vias pavimentadas, embora a substituição do antigo pavimento por paralelepípedos tenha sido marcante, quando comparadas as duas fontes. Segundo o IBGE, dessas 52 ruas pavimentadas, 29 são inteiramente calçadas e sete parcialmente, a paralelepípedos. Há cinco ruas calçadas inteiramente, e duas parcialmente, a macadame simples, além de sete inteiramente, e uma parcialmente a pedras irregulares (IBGE, 1960, p. 296).

Desse modo, a administração municipal de Valença ingressa na década de 1960 com o enorme desafio de ampliar a infraestrutura urbana. Entre 1950 e 1960, a população local sofre um acréscimo de 6.646 habitantes, ao contrário da transição entre 1940 e 1950, na qual a população do município se manteve estável (35.627, em 1940 e 36.126, em 1950), como já foi visto. O desenvolvimento industrial do município, que na década de 1950 completava 50 anos, parece não ter contribuído substancialmente para que a sede municipal, onde estava localizada a indústria, dispusesse de uma infraestrutura urbana compatível com uma cidade que contava, ao final da década, com 49 unidades industriais, sendo 25 delas do ramo de produtos alimentares, 5 têxteis, 4 de minerais não metálicos, 4 do ramo de madeira, 3 do ramo químico, 3 do ramo editorial e gráfica, 2 indústrias mecânicas, 1 de couros, peles e produtos similares, 1 de produtos de perfumaria, sabões e velas e 1 de vestuário, calçado e artefatos de tecido. Abaixo são apresentados, para efeito comparativo, os dados sobre arrecadação das três administrações municipais: Barra Mansa, Valença e Volta Redonda, durante a década de 1950.

TABELA 2.16
RECEITA ARRECADADA EM BARRA MANSA, VALENÇA E
VOLTA REDONDA – 1950/1956 (Cr\$ 1.000)

Ano	Transferências Federais	Transferências Estaduais	Municipal Total	Tributária	Receita Total
1950					
Barra Mansa	5.351	38.270	14.613	8.022	58.234
Valença	5.194	5.885	3.302	1.774	14.381
Volta Redonda	-	-	-	-	-
1951					
Barra Mansa	8.122	53.573	22.226	12.417	83.921
Valença	6.181	6.449	3.756	2.106	16.386
Volta Redonda	-	-	-	-	-
1952					
Barra Mansa	16.151	66.056	20.715	13.214	102.922
Valença	7.389	7.425	5.381	2.898	23.093
Volta Redonda	-	-	-	-	-

1953					
Barra Mansa	23.973	113.276	19.483	14.089	156.732
Valença	9.238	8.281	6.028	3.346	23.547
1954					
Barra Mansa	33.471	163.619	26.854	15.676	223.944
Valença	10.210	10.047	6.020	3.688	26.277
Volta Redonda	-	-	-	-	-
1955					
Barra Mansa	65.751	81.166	16.294	7.673	163.211
Valença	14.991	14.769	7.958	4.597	37.718
Volta Redonda	-	190.619	16.840	15.652	207.459
1956					
Barra Mansa	81.986	106.803	20.000	12.540	208.789
Valença	19.936	20.372	7.722	4.395	48.080
Volta Redonda	-	276.350	27.160	36.945	303.510

Fonte: Adaptada da Enciclopédia dos Municípios Brasileiros. IBGE, 1959.

É possível perceber a diferença acentuada na transferência de impostos estaduais quando se compara Barra Mansa e Valença no ano de 1954⁴⁶. Já foram vistos alguns dados comparativos acerca do valor da produção e do VTI nos três municípios para 1959, que mostraram igualmente uma forte desvantagem para Valença. Essa desvantagem parece também se refletir na arrecadação tributária, indicando, à primeira vista, o menor potencial das indústrias tradicionais para a geração de impostos. Em Valença predomina esse tipo de indústria, enquanto que em Barra Mansa é a indústria metalúrgica quem irá forjar a identidade do seu parque industrial.

Mas, por volta de 1956, Barra Mansa já contava com uma população urbana que devia ultrapassar os 70% da população total, o que tornava mais dinâmico o seu mercado de comércio e serviços, provavelmente incrementando sua arrecadação. Não se pode desconsiderar que durante um longo período a população de Volta Redonda acorria à Barra Mansa em busca de produtos mais diversificados no seu comércio e serviços mais especializados. Além disso, é inegável que a atividade da CSN proporcionava impactos diretos sobre o crescimento (e sobre os problemas urbanos) de Barra Mansa, devido à sua maior proximidade com a Cidade do Aço.

Muitos trabalhadores da siderúrgica estatal residiam em Barra Mansa e as trocas entre os dois municípios eram, sem dúvida, muito intensas. A evidência empírica atual das duas cidades como um mesmo complexo (conurbadas), já começava a se configurar ao final da

⁴⁶ A criação do município de Volta Redonda é de julho de 1954, portanto a Enciclopédia dos Municípios Brasileiros do IBGE só incluiu os dados de arrecadação de Volta Redonda a partir de 1955.

década de 1950. Vários loteamentos, que mais tarde iriam se transformar em bairros são oriundos do parcelamento de fazendas e sítios de Barra Mansa situados muito próximos da planta industrial da CSN. A ocupação da área Leste de Barra Mansa – densamente povoada nos dias atuais –, localizada entre as proximidades da planta da usina e a Rodovia Presidente Dutra, começa a se intensificar ao final da década de 1950⁴⁷.

A Tabela 2.16 igualmente permite visualizar que a arrecadação de Barra Mansa, no que diz respeito às transferências estaduais, é reduzida à metade no ano de 1955, quando a CSN já pertencia ao novo município criado em 1954, mas essa perda é parcialmente compensada pelos impostos federais, que praticamente dobram entre 1954 e 1955, amortecendo o impacto na receita total. Observe-se que, em 1955, Barra Mansa sofre um incremento de sua arrecadação de transferências estaduais da ordem de 31,5%, quando a taxa de inflação nesse ano foi de 24,6%. Por outro lado, a tabela indica que, entre 1950 e 1952, a arrecadação de impostos estaduais em Barra Mansa correspondia a 1/3 do valor de 1954 (Cr\$ 38.270 milhões), em 1950, e algo em torno da metade em 1951 (Cr\$ 53.573 milhões) e 1952 (Cr\$ 66.056 milhões). Essas informações podem expressar a relutância da Companhia Siderúrgica Nacional em cumprir com suas obrigações fiscais, recorrendo ao Judiciário a partir de 1951, quando perde a isenção dos tributos federais e, em 1952, quando perde a isenção dos tributos do Estado do Rio de Janeiro. Esta foi uma forma utilizada pela empresa para adiar o pagamento dos impostos, certamente prejudicando a arrecadação dos municípios de Barra Mansa e Volta Redonda. Essas tensões já foram comentadas no segundo capítulo.

A partir de 1956, o incremento da arrecadação de tributos estaduais em Volta Redonda salta aos olhos, quando provavelmente já estavam dirimidas pela justiça as demandas que envolviam o recolhimento dos impostos ao novo município, que saiu favorecido quando se considera a evasão de receitas em Barra Mansa durante todo o período em que a CSN funcionou em sua jurisdição (de 1946 a julho de 1954). É preciso recordar que o período 1956-1960 cobre a execução do segundo Plano de Expansão da CSN nessa década, que aumentou a capacidade de produção da empresa, com impactos diretos na arrecadação de Volta Redonda.

Em relação aos impostos municipais, não há diferenças muito significativas entre Barra Mansa e Volta Redonda nos anos de 1955 e 1956. No quadro geral, a situação de Valença parece ser a mais desvantajosa em todas as fontes de arrecadação. Sua receita total é 4,34 vezes menor que a de Barra Mansa e 6,32 vezes menor que a de Volta Redonda, tomando-se o ano de 1956. Mesmo considerando a maior escala em que os problemas urbanos se apresentavam nesses dois municípios, devido ao seu maior incremento demográfico e urbano, não é difícil avaliar a dificuldade com que se defrontaram os dirigentes de Valença para dotar a cidade de uma infraestrutura urbana mais expressiva.

Em Volta Redonda, pela natureza de empresa estatal da CSN (até 1992), a década de 1960 irá trazer profundas mudanças na sua gestão que irão refletir, por um lado, a crise da estratégia de substituição de importações e do financiamento inflacionário do déficit público, levado ao paroxismo nos cinco anos do governo JK (BRESSER PEREIRA, 1996, p. 157) e,

⁴⁷ O impacto do desenvolvimento econômico em Volta Redonda sobre Barra Mansa não se restringe à pressão do parcelamento do solo urbano e à proliferação de formas irregulares de ocupação do espaço por uma população movida pela necessidade de morar, especialmente aquela que migrava das áreas rurais. Essa situação é semelhante em Volta Redonda, na área externa à Vila Operária, conforme já foi visto. Na dissertação de mestrado de Andréa Auaud Moreira, a autora observou que, nas décadas de 1960 e 1970, o próprio centro urbano de Barra Mansa sofre influência do modelo de cidade “moderna e industrial” que Volta Redonda representava. Segundo ela, os prefeitos barramansenses buscavam “através de intervenções físicas, atingir os ícones do desenvolvimento econômico instaurados na cidade vizinha, sobrepondo ao seu tecido urbano estruturas desproporcionais e visivelmente inadequadas, e permitindo, sem nenhum controle urbanístico, que se estabelecessem uma descontinuidade construtiva, uma perda de qualidade dos espaços livres públicos, e a destruição e desfiguração de edifícios formalmente significativos” (MOREIRA, 2002, p. 84).

por outro lado, o esgotamento de um modelo de atuação política e de compreensão do papel do Estado e da sua relação com as classes trabalhadoras, forjados no Estado Novo (PEREIRA, 2007, p. 58; LOPES, 2004, pp. 110-13; MOREL, 1992, p. 31). Essas mudanças atingem todo o complexo das estatais, boa parte localizada no Estado do Rio de Janeiro, com graves repercussões para o processo de interiorização do desenvolvimento nesse estado, e impacto direto no Vale do Paraíba fluminense. Seus desdobramentos serão tratados no próximo capítulo. Será visto igualmente que a retomada do crescimento da economia brasileira, entre 1968 e 1973, exerceu intensa pressão demográfica sobre o complexo Volta Redonda/Barra Mansa, decorrente dos investimentos realizados na expansão da produção siderúrgica. Na década de 1970, foi possível verificar a dimensão da interferência do governo federal nos rumos do desenvolvimento econômico no estado do Rio de Janeiro, a ponto de conseguir redesenhar o mapa industrial dessa região, intensificando a concentração na área metropolitana e fazendo diminuir a participação percentual do Vale do Paraíba fluminense na formação regional do Valor da Transformação Industrial. As décadas de 1960, 1970 e 1980 constituem um período de fortes tensões para a população que habitava o Vale do Paraíba fluminense, decorrentes das mudanças de rumos na trajetória do desenvolvimento da microrregião, à medida em que se esvanecem os “anos dourados”.

CAPÍTULO III – TENSÕES DECORRENTES DO DESENVOLVIMENTO: O VALE DO PARAÍBA FLUMINENSE SE FIRMA COMO A ÁREA MAIS INDUSTRIALIZADA DO INTERIOR DO RIO DE JANEIRO (1960-1985)

3.1 – Inflexões na Gestão da Siderúrgica e Repercussões sobre a Gestão da Cidade do Aço

Para a CSN, pela sua natureza de empresa estatal (até 1992), a década de 1960 irá trazer profundas mudanças na sua gestão que irão refletir, por um lado, a crise da estratégia de substituição de importações e do financiamento inflacionário do déficit público, levado ao paroxismo nos cinco anos do governo JK (BRESSER PEREIRA, 1996, p. 157) e, por outro lado, o esgotamento de um modelo de atuação política e de compreensão do papel do Estado e da sua relação com as classes trabalhadoras, forjados no Estado Novo (PEREIRA, 2007, p. 58; LOPES, 2004, pp. 110-13; MOREL, 1992, p. 31). Essas mudanças atingem todo o complexo das estatais, boa parte localizada no Estado do Rio de Janeiro, com graves repercussões para o processo de interiorização do desenvolvimento nesse estado, e impacto direto no Vale do Paraíba fluminense. Seus desdobramentos serão tratados no próximo capítulo, do mesmo modo que o avanço da urbanização no município de Valença, amparado na continuidade da trajetória do seu parque têxtil, cujos capitais são eminentemente privados.

A partir de 1962, a economia brasileira atravessou uma profunda crise, que assinala o esgotamento da industrialização baseada na substituição de importações (TAVARES, 1973; CANO, 2000; PIQUET, 2007). O país havia realizado pesados investimentos, em bens de produção e de consumo duráveis durante o Plano de Metas (1956-1961), que provocara uma notável expansão da renda e diversificação do consumo e necessitava para dar continuidade ao crescimento, de uma sequência de novos investimentos que cumprisse “um papel semelhante ao da onda de inovações de Schumpeter, a qual não ocorrendo regularmente no tempo tende a provocar profundas flutuações no desenvolvimento capitalista” (TAVARES, 1973, p. 168).

A crise se manifestava principalmente através da ampliação da capacidade ociosa nos segmentos industriais recém-instalados, o que inibia novos investimentos. Observou-se no país uma diminuição da entrada de capital externo. Para a grande maioria da população, sua faceta mais visível era o incremento da taxa de inflação, que de 30,5% em 1960 (já muito alta), salta para 47,8% em 1961 e ultrapassa a casa dos 50% em 1962, conforme pode ser visto na Tabela 3.1, apresentada abaixo.

TABELA 3.1
BRASIL - TAXAS ANUAIS DE INFLAÇÃO

1945-1964	
1945 - 11,1	1955 - 12,2
1946 - 22,2	1956 - 24,6
1947 - 2,7	1957 - 7,0
1948 - 8,0	1958 - 24,4
1949 - 12,3	1959 - 39,4
1950 - 12,4	1960 - 30,5
1951 - 12,3	1961 - 47,8
1952 - 12,7	1962 - 51,6
1953 - 20,5	1963 - 79,9
1954 - 25,9	1964 - 92,1

Fonte: Tabela adaptada de PIQUET, 2007, p. 144.

Durante a execução do Plano de Metas, o PIB crescera a uma taxa média anual de 7,1%, sustentada pela taxa do investimento, que passara de 13,5%, em 1955, para 18% do PIB, em 1958-1959, sendo reduzida para 15,5%, em 1960-1962. No entanto, houve baixo crescimento das exportações no período, e o aumento das importações gerou um crescente déficit em transações correntes, provocando uma crise do balanço de pagamentos e alimentando a inflação (CANO, 2000, pp. 175-6). A dívida externa brasileira se acumulava.

Esse é um cenário no qual o governo federal se vê fortemente limitado na sua capacidade de endividamento, obrigando-o a efetuar cortes de gastos em 1962-1963. Houve imediata queda na produção dos subsetores industriais de equipamentos elétricos, mecânica e construção civil. Os projetos petroquímico e siderúrgico “entram em compasso de espera” (PIQUET, 2007, pp. 43-4).

No plano político, há uma permanente instabilidade, desde a renúncia do Presidente Jânio Quadros, em agosto de 1961, após oito meses de gestão. A posse do seu vice, João Goulart (Jango), é vetada pelos ministros militares, ensejando uma grave crise política⁴⁸. Intensas negociações e uma emenda à Constituição que instituiu uma mudança para um novo regime de governo (através do qual é implantado no país um gabinete parlamentarista, com a eleição de um *premier*, a fim de contrabalançar os poderes do presidente), asseguraram a Jango a investidura do mandato.

Com o agravamento da situação da economia e a continuidade da crise política, Goulart viaja aos EUA, a fim de obter ajuda financeira e apoio do Fundo Monetário Internacional e dos bancos estrangeiros para reescalonar a dívida brasileira. O governo americano recomenda ao Brasil uma política de estabilização capaz de debelar a crescente inflação e fazer a economia retomar o crescimento. De volta ao Brasil, Jango promove

⁴⁸ Há mobilização das forças políticas que apoiavam Goulart, herdeiro do legado de Getúlio Vargas, para garantir a sua posse, nos termos da Constituição de 1946. Ianni (1986, p. 198) registrou que essa resistência centralizou-se em Porto Alegre, onde o governador do Rio Grande do Sul à época, Leonel Brizola, passou a liderar a “campanha da legalidade”, cujo objetivo era garantir a posse do vice no cargo de Presidente da República. Os eventos políticos desse período estão profundamente encadeados com a condução da política econômica e expressam embates acerca dos rumos da continuidade do projeto desenvolvimentista do país. Esses eventos irão culminar no golpe militar de 31 de março de 1964.

medidas que, no entendimento de Wilson Cano, são marcadas por contradições e ambigüidades. Por um lado, implantou políticas monetária e fiscal, ortodoxas e aceitou negociar com o capital estrangeiro investido em serviços públicos, formas aceitáveis de compra dos ativos das empresas, já bastante depreciados e próximos ao vencimento das concessões. Nesse caso, procurava atender às pressões do governo americano e do FMI. Por outro lado, buscou regulamentar a Lei de Remessa de Lucros, proibindo que lucros aqui reinvestidos pudessem acrescer o valor do capital registrado e, desse modo, propiciar remessas “em cascata” (CANO, 2000, pp. 178-9).

Os anos entre 1961 e 1963 presenciavam uma radicalização dos movimentos sociais no campo, especialmente nos estados da região Nordeste, e uma politização de enorme contingente de assalariados urbanos, cada vez mais envolvidos em greves reivindicatórias, motivadas pela corrosão do seu poder de compra, em função da ascensão inflacionária. Otávio Ianni diz que outra marca do período são os antagonismos entre o Executivo e o Legislativo, antagonismos que, no todo ou em parte, refletiam três estratégias de política econômica para a continuidade do desenvolvimento:

- a) Política governamental no sentido de emancipar as decisões sobre a economia do país;
- b) Política econômica governamental destinada a acentuar as relações de interdependência e complementaridade da economia brasileira com a economia internacional;
- c) Política econômica governamental destinada a fortalecer e ampliar o setor estatal da economia brasileira, com a finalidade de acelerar a transição para o socialismo (IANNI, 1986, pp. 224)

Na primeira estratégia, trata-se de consolidar e expandir o capitalismo nacional e suas principais orientações eram o protecionismo alfandegário e a participação ativa do poder público nos diferentes setores da economia, ampliando os investimentos de capital social e reelaborando as instituições monetárias, cambiais e fiscais, a fim de proteger os segmentos nacionais do capitalismo. Os adeptos da segunda estratégia viam como adversa a atuação do poder público (embalada pelo protecionismo) no sentido das possibilidades de modernização e expansão da economia brasileira no quadro da economia capitalista como esta se configurava no início da década de 1960: intensa oligopolização, progresso tecnológico muito veloz e acirrada concorrência nos mercados externos. Por último, a estratégia política que deveria conduzir o país a uma transição para o socialismo era largamente identificada, segundo o autor, com a estratégia voltada à consolidação do capitalismo nacional. Mas se distinguia desta em um ponto essencial: seus adeptos eram francamente estatizantes, entusiastas da nacionalização e estatização de empresas e setores produtivos (IANNI, 1986, pp. 220-6).

Apesar da instabilidade política, as forças que apoiavam Goulart conseguem vitória em um plebiscito realizado em janeiro de 1963, no qual o eleitorado brasileiro opta pelo presidencialismo, devolvendo a Goulart os poderes de que dispunha o Presidente da República por ocasião da renúncia de Jânio Quadros. Um dos argumentos dos quais se valiam os aliados de Goulart estava centrado na debilidade do parlamentarismo para enfrentar a crise pela qual passava o país, mas não há consenso quanto ao seu poder de convencimento. Marcelo de Paiva Abreu (1990, p. 206) assegura que a posição do eleitorado quanto ao presidencialismo “mais teve a ver com o repúdio a um remendo legal votado em circunstâncias extraordinárias do que com qualquer manifestação de especial apoio ao Presidente ou aos grupos políticos que o apoiavam”.

A partir daí, um dos mais controvertidos esforços da administração federal para estabilizar a economia e retomar o crescimento, foi a elaboração do Plano Trienal de Desenvolvimento Econômico e Social, encomendado a Celso Furtado, Ministro do Planejamento. O plano visava, em linhas gerais, a recuperação do ritmo de desenvolvimento observado no período 1957-1961, a contenção progressiva do processo inflacionário, algumas correções na distribuição da renda, inclusive a defasagem verificada entre as grandes regiões, a realização das reformas de base (administrativa, bancária, fiscal e agrária) e o reescalonamento da dívida externa (MACEDO, 1987, p. 53). A reforma agrária e a reforma urbana, contidas no plano, eram de acordo com Piquet (2007, p. 43), enquanto proposições, fortes elementos estruturadores do espaço.

Tratando do diagnóstico realizado no Plano Trienal, Macedo chama a atenção para o fato de que dois aspectos fundamentais são nele enfatizados: o crescimento da economia brasileira em períodos recentes e os desequilíbrios naturais trazidos por esse crescimento, que provocaram a elevação persistente do nível de preços. Segundo este autor, o diagnóstico não considerava o comportamento do setor externo o principal condicionante do nível da atividade econômica, porque o nível da produção interna já era capaz de induzir um volume de investimentos necessário à manutenção da taxa de crescimento da economia. Nesse sentido (e esse parece ser um dado importante trazido por Macedo), não se encontra no plano qualquer afirmação explícita que demonstrasse uma consciência da equipe econômica de que o processo de substituição de importações havia se esgotado. Segundo ele, pelo contrário, insistia-se nesse modelo, caracterizando uma falha de identificação de diagnóstico do plano. Essa percepção e uma noção das limitações à continuidade do modelo de substituição de importações, só seriam obtidos mais tarde. Macedo crê que caso tivesse sido captado o esgotamento do modelo substitutivo de importações na época, toda uma estratégia especial deveria ser delineada, principalmente no que toca aos bens de capital (etapa que o desenvolvimento do país já havia alcançado), cuja produção “exige um mercado de dimensões bastante amplas que possa assegurar os benefícios das economias de escala de produção”. Dadas as condições da economia brasileira em 1962, insistir na produção de bens de capital em escala economicamente inviável, prejudicava a eficiência média da economia como um todo, pois a produção se fazia a um custo mais elevado (MACEDO, 1987, p. 54-6).

Quanto ao processo inflacionário, Macedo diz que “o escasso conhecimento que na época se tinha do mesmo não permitiu ao Plano diagnosticá-lo de maneira mais exata” (p.56). São atribuídos ao setor externo e ao setor público a pressão sobre os preços internos da economia. No primeiro caso, uma das necessidades indicadas no diagnóstico era a de intensificar a “substituição de importações”, principalmente de bens de capital, mediante a exploração mais intensiva, possível em situações especiais, da capacidade e potencialidade da indústria nacional produtora desses bens (PLANO TRIENAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL, p. 69 apud MACEDO, 1987, p. 55). Ocorre que a produção interna que vai gradativamente substituindo os bens importados implicaria substituir produção primária por outra mais capitalizada, gerando renda monetária que logo impulsiona novas importações. A impossibilidade de satisfazer o incremento da demanda geraria pressões inflacionárias até que a estrutura produtiva interna e a composição das importações se modificassem no sentido de permitir um aumento da oferta global ajustado ao aumento da renda monetária. Embora para Macedo essa explicação faça sentido, ela é parcial, não revelando outros efeitos do setor externo sobre o aumento da taxa de inflação. Não foi levado em conta que o setor externo pode também exercer pressões sobre a oferta monetária.

O autor explica esse efeito atendo-se ao problema “dos preços dos depósitos sobre a compra de cambiais, cujos certificados eram negociados pelos importadores ao custo de um deságio elevado que acabava por incidir sobre os preços”. Também a compra de cambiais pelos exportadores pode vir a superar a venda de cambiais aos importadores, causando

desequilíbrio nas contas externas. Marcelo Paiva Abreu (1990, pp. 198-9) comenta a estreita relação da mudança na política cambial na gestão Jânio Quadros (março de 1961) com a preocupação antiinflacionária, quando foi aprovada a Instrução 204 da Superintendência da Moeda e do Crédito - SUMOC, que exercia na época as funções de um banco central. Esse instrumento legal desvalorizou a moeda e unificou o mercado cambial. Ao fazer isso, o governo de Jânio Quadros suprimiu o método utilizado a partir de 1957 (durante a gestão JK), que simplificou o sistema de taxas múltiplas e introduziu um sistema de proteção específico por produtos da mesma categoria. O Tesouro se apropriava das receitas líquidas das operações cambiais através do Fundo de Ágios e Bonificações, gerido pelo Banco do Brasil, embora houvesse vinculações de uso determinadas por lei para tais, eliminando sua flexibilidade como fonte de recursos para o setor público.

A reforma cambial de 1957 havia instituído duas categorias de taxas cambiais: a Geral e a Especial. Na categoria Geral se enquadravam as importações de matérias-primas, equipamentos e bens genéricos que não contassem com suficiente suprimento interno. Da categoria Especial se utilizavam os importadores de bens de consumo restrito e os bens cujo suprimento fosse satisfatório no mercado interno. Além disso, mantinha-se o regime de divisas para cada categoria, no qual a categoria Geral recebia a maior parcela de cambiais. Uma terceira categoria foi criada, a categoria Preferencial, para importações de papel, trigo, petróleo, fertilizantes e equipamentos de investimentos prioritários. Nesse caso, a taxa paga era de “câmbio de custo” (um congelamento da taxa de câmbio), uma taxa média paga aos exportadores. A médio prazo, esse regime cambial provocou um déficit potencial de caixa ao Tesouro e a inexistência de recursos do Fundo de Ágio compatíveis com o acúmulo de obrigações governamentais em divisas relativas a atrasados, “swaps” e importações a “câmbio de custo”. O governo se apropriava assim de “diferenças de câmbio” (ágio menos bonificações). De acordo com Macedo (1987, p. 57), esses recursos alcançaram 42% da receita orçamentária, em 1956, mas foram reduzidos, em 1961, a apenas 2%, dadas as substanciais modificações que sofreu durante o ano de 1959, sendo as mais importantes referentes à passagem gradual das exportações para o mercado livre e a liberação dos fretes pela Instrução 181 da SUMOC (ORENSTEIN e SOCHACZEWSKI, 1990, p. 175).

Pouco a pouco, os dispêndios de caixa do Tesouro para sustentar sua reforma cambial-fiscal fizeram com que fosse privado de vultosos recursos. ORENSTEIN e SOCHACZEWSKI (1990, p. 175) dizem que a reforma cambial de 1957 criou algumas distorções na economia, ao congelar o “custo do câmbio”, enquanto os preços internos aumentavam cerca de 80% entre 1959 e 1961, e o governo subsidiava crescentemente a importação de produtos essenciais, “perturbando o cálculo econômico do investimento em substituição”. Ademais, ao exercer pressão no mercado livre de câmbio, o governo gastou “divisas preciosas”, em benefício das remessas financeiras, pagamentos de fretes e turismo.

Para Abreu (1990, p. 206), as medidas propostas no Plano Trienal, embora gradualistas, eram semelhantes a outros programas de estabilização adotados no passado: correção de preços defasados, redução do déficit público e controle da expansão do crédito ao setor privado. A meta programada de inflação para 1963 era de 25%, com redução gradativa para 10% em 1965, enquanto o crescimento do produto foi planejado para 7% logo no primeiro ano. Além disso, foi estabelecida uma redução de 60% no déficit potencial do governo.

De acordo com esse autor, logo após o anúncio do plano, em janeiro de 1963, houve aumento no índice de preços industriais por atacado de mais de 20%, e 11% em fevereiro, como decorrência de expectativas de imposição de controle de preços. Nos três meses seguintes, a taxa média de crescimento dos preços industriais foi inferior a 2% ao mês, mas em julho subiu a 8%. O governo fixou limites nominais de expansão do crédito ao setor privado de 35%. Ao mesmo tempo, aumentou o depósito compulsório dos bancos comerciais

nas Autoridades Monetárias de 24% para 28% dos depósitos à vista. Abreu diz que há evidência empírica de que inicialmente a medida surtiu resultado, já que, entre dezembro de 1962 e junho de 1963, o crédito bancário ao setor privado caiu 30%. Mas no segundo semestre aumentou significativamente (ABREU, 1990, pp. 207-8).

Uma das críticas dirigidas por Macedo (1987, pp. 62-4) à execução do Plano Trienal é a influência que pode ter exercido uma política creditícia acentuadamente restritiva ao setor privado⁴⁹, inibindo o investimento, em um ambiente em que a aceleração inflacionária já representa um fator que torna incerto o cálculo das taxas de retorno, na medida em que pode haver distorção dos preços relativos e pressão sobre os custos. Segundo ele, a política de combate à inflação falhava, tendo em vista que o governo atuava apenas sobre a expansão dos meios de pagamento, não conseguindo o controle do déficit do Tesouro, um componente básico da expansão monetária para esse autor.

Para fundamentar sua crítica, Macedo menciona o aumento do dispêndio governamental no segundo semestre de 1963, quando foi concedido um aumento ao funcionalismo público federal de 60%, não resistindo às pressões desencadeadas contra sua proposta de 40%, seguindo recomendação do FMI. Cano (2000, p. 179) menciona um ultimato feito pelos militares ao Congresso Nacional, em julho de 1963, para que seus salários fossem reajustados em 70%, fato que revela níveis de pressão para além da forte mobilização sindical dos trabalhadores urbanos no mesmo período - estimulada pela escalada do aumento do custo de vida -, que já constituía por si só um elemento desestabilizador para qualquer governo. O salário mínimo foi reajustado em 56,25%, contrariando parte importante do setor empresarial, que fizera sucessivas tentativas para conter reajustes, aguçando ainda mais o confronto com os sindicatos. Essa postura do setor privado havia desencadeado todo um ciclo de greves e reforçado o apoio de parte importante do movimento sindical às reformas de base contidas no Plano Trienal.

Abreu enfatizou que o descontrole das contas públicas era óbvio no segundo semestre de 1963 e que a expansão da oferta monetária se acelera a partir de maio. Há deterioração no balanço de pagamentos e a taxa de inflação, que havia sido reduzida no mês de abril, retornou a níveis semelhantes aos do início do Plano Trienal, e logo passa a seguir uma trajetória ascendente. Em junho de 1963, o Presidente promoveu uma reforma ministerial, substituindo Santiago Dantas no Ministério da Fazenda por Carvalho Pinto. Este é substituído, em dezembro de 1963, por Ney Galvão, revelando, para Abreu, “uma fragilidade gritante”, devido à rotatividade de políticos nos principais cargos da República, que parecia tornar evidente a sua incapacidade de acomodar a fragmentação de recursos políticos (ABREU, 1990, p. 210-1).

Há uma série de análises que tratam da sucessão de eventos políticos que desembocam no golpe militar de 31 de março de 1964. Cano (2000, p. 180) diz que este teve grande apoio da conspiração civil, alimentada ao longo de 1963, e participação ativa dos Estados Unidos para que ocorresse. A regulamentação da lei que limitava a remessa de lucros de empresas estrangeiras ao exterior a 10% dos capitais registrados e impedia a remessa de lucros associados à reinvestimento, certamente desagradou bastante o governo dos EUA (ABREU, 1990, p. 211). A participação de Goulart, no dia 13 de março de 1964, no comício da Central do Brasil, na cidade do Rio de Janeiro – o primeiro de uma série programada por seus assessores, com o objetivo de divulgar a implantação das reformas de base -, no qual o Presidente assinou dois decretos, um deles expropriando refinarias de petróleo de capital privado nacional e, o outro, instituindo uma reforma agrária parcial, em áreas próximas de

⁴⁹ Abreu (1990, p. 208) afirma que a restrição de liquidez dificultou, sobretudo, o desempenho dos ramos industriais que dependiam do crédito, principalmente os bens de consumo duráveis.

estradas federais e bacias irrigadas por açudes federais, agudizou a reação de setores políticos conservadores e precipitou o golpe (CANO, 2000, pp. 179-180).

Mas, para o propósito desta tese, cabe perguntar, como o faz Macedo (1987, p. 64) por que não foram alcançadas as metas contidas no Plano Trienal no que se refere ao desenvolvimento econômico? No ano de 1963 a economia brasileira cresceu a uma taxa de 1,6%, com baixo desempenho em todos os setores, quando a taxa fixada pelo Plano Trienal era de 7%. Macedo diz que esse desempenho esteve associado aos baixos níveis do investimento, embora causas aleatórias possam ser consideradas, não somente nesse ano, mas também em 1962, como as secas que prejudicaram a produção agrícola e a produção industrial, em função do racionamento de energia. Acrescente-se a isso as geadas e incêndios no Paraná, com repercussão sobre a safra de café, importante contribuição desse estado para a produção agrícola. O autor se baseia nos dados sobre a formação bruta do capital fixo apresentados pelas Contas Nacionais para reafirmar o baixo nível dos investimentos registrados no ano de 1963: crescimento, em termos reais, de 3%, enquanto no período 1957-1961 a taxa média de crescimento verificada foi de 13%. No que diz respeito ao investimento público, houve queda de 18%. No entanto, o investimento privado aumentou 14%, indicando “uma predominância maior da política de contenção do déficit como fator atuante na queda dos investimentos nesse ano”.

Mas outros fatores subjacentes, segundo esse autor, podem ajudar a qualificar essa análise como pouco conclusiva. Nesse caso, são apontados os seguintes: o período de maturação dos investimentos, o fato de o crescimento do investimento privado em 1963 ter representado apenas uma recuperação dos níveis de 1961 (já que em 1962 eles recuaram 10%), e a circunstância do setor privado das Contas Nacionais no período abranger algumas empresas vinculadas ao governo, tendo, portanto sofrido o impacto da tentativa de controle do déficit público. Macedo também considera que o Plano Trienal “pouco ou nada influiu na magnitude e na alocação dos investimentos em 1963”, principalmente porque, por dispor de uma previsão, mais do que uma programação, realizada com alto nível de agregação, o governo dificilmente seria capaz de prever, com razoável grau de precisão a alocação do investimento, apenas com base em tendências constatadas do passado. O esgotamento do processo de substituição de importações e o acelerado ritmo de incremento da taxa de inflação, este último a distorcer a estrutura dos preços relativos, constituíam forte impedimento a qualquer programação mais realista do investimento (MACEDO, 1987, pp. 65-6).

A análise do período feita por Cano (2000, p. 181) aponta a desaceleração do PIB em 1962 como posterior à do investimento. Para ele, a proporção do investimento em relação ao PIB, em 1960, já sofrera uma queda de 2,3%, quando comparada ao biênio 1958-1959. Ademais, a produção industrial em 1960-1962 teve um elevado crescimento médio anual (10%), por conta tanto da maturação de alguns investimentos, quanto porque ainda estavam em etapa de conclusão pesados investimentos de empresas estatais e alguns do setor privado. A ausência de mecanismos de financiamento de médio e longo prazos é um fator que deve ser imputado à dificuldade das vendas dos bens de capital e de consumo duráveis (Cano menciona em especial o caso dos automóveis), principalmente nos segmentos nos quais pudesse haver demanda potencialmente realizável. Mas o autor reconhece que as políticas de estabilização foram responsáveis pela queda real do investimento público em 1961 e 1963, exclusive o das estatais. Nestas, o autor afirma que somente em 1963 e 1964 os investimentos foram afetados. No setor privado, a queda real do investimento se deu em 1960 e 1965, mantendo-se níveis reduzidos nos demais anos.

Abreu chama a atenção para o contraponto entre as interpretações que enfatizam o impacto direto do programa de estabilização do Plano Trienal sobre o início da recessão e a explicação de natureza estrutural, assentada nas tendências de longo prazo da industrialização

brasileira. No primeiro caso, faz várias referências à tese de doutoramento de J.R. Wells (Growth and Fluctuations in the Brazilian Manufacturing Sector During the 1960s and Early 1970s), que é de 1977, na qual o autor “atribui de forma convincente a recessão que se inicia em 1963 ao programa de estabilização”. Para Abreu, seria impróprio, como faz Wells, associar a queda do nível de investimento ao plano de estabilização de 1963, “sem qualquer consideração quanto a defasagens propriamente relevantes”. Mas considera corretos os argumentos de Wells relativos ao impacto da redução da liquidez sobre o desempenho dos segmentos produtores de bens duráveis, porque este agravou as conseqüências da contração dos gastos públicos como causa imediata da recessão.

Entre as explicações de natureza estrutural, Abreu destaca a de Tavares, feita em 1972, que “ênfatizou a possível incompatibilidade entre a demanda associada a perfis específicos de distribuição de renda e a oferta de gêneros industriais instalados mais recentemente”. A análise de Tavares merece aqui um maior detalhamento, embora Abreu, julgando desnecessário naquele momento, não a tenha feito⁵⁰.

Essa análise é peculiar porque associa o esgotamento do dinamismo da industrialização por substituição de importações não a limitações de capacidade produtiva, mas a problemas na estrutura da demanda e no financiamento. Ao contrário de muitos países da América Latina, o Brasil havia alcançado na fase de esgotamento do dinamismo do processo de substituição de importações (início da década de 1960) uma capacidade interna de produção que lhe permitiria uma expansão cujos estímulos adviriam da própria complexidade da sua base industrial (TAVARES, 1983, p. 158). É como se a autora explicasse as razões pelas quais a economia brasileira voltara a atingir altas taxas de expansão ao final da década de 1960. Sua perspectiva é a observação do processo de industrialização no Brasil no longo prazo. Desse modo, o período de crise que se acentuou em 1963 e vai até 1966 representou uma transição a um novo estágio de desenvolvimento capitalista no país. As condições materiais da economia no início da década requeriam uma nova forma de inserção na economia mundial, exatamente porque haviam atingido um estágio qualitativamente superior no seio das economias periféricas. Daí fosse imprescindível uma reorientação da política econômica no que diz respeito ao financiamento, distribuição da renda, gasto público, alocação de recursos e rearticulação do mercado monetário-financeiro.

O problema da estrutura da demanda dizia respeito a uma distribuição muito concentrada da renda em um pequeno segmento social, que limitava a diversificação e expansão dos segmentos médios que correspondia para a autora, a um tipo de consumo que permitiria dar vazão à produção da capacidade instalada, com grandes efeitos indutores sobre o conjunto da economia. Ela está se referindo à produção de bens duráveis e de capital. A estrutura da demanda existente no início da década de 1960 introduzia um elemento de incerteza quanto à rentabilidade e inibia os investimentos.

Durante a década de 1950, a substituição de importações se manteve, segundo a autora, em função da demanda proveniente dos segmentos tradicionais de bens de consumo, que sustentou o avanço da industrialização para etapas mais avançadas. Nessa década, o emprego industrial havia crescido 2,6% ao ano, e o setor industrial transferia excedentes para outras atividades urbanas, que obtinham taxas mais elevadas de crescimento do emprego.

⁵⁰ O texto foi escrito junto com José Serra e apresentado no 2.o Seminário Latino-Americano para o Desenvolvimento, promovido pela Unesco e Faculdade Latino-Americana de Ciências Sociais (FLACSO), em novembro de 1970. A primeira publicação é de 1971, no Trimestre Econômico, n.o 152, nov-dez 1971, México. A segunda publicação foi na Revista da FLACSO, vol. 1, jan. 1972, que Abreu cita. Aqui foi utilizada a 11.a ed., de 1983.

Com isso, houve aumento da demanda de bens não duráveis a uma taxa média de 6% ao ano durante toda a década⁵¹.

A inflação também havia funcionado, durante boa parte do processo de substituição de importações, como mecanismo de financiamento, na medida em que amortecia a tensão salários-lucro, mantendo uma “taxa ilusória de lucro para um número interminável de novos investimentos, especialmente nos setores de bens de produção vinculados ao forte processo de acumulação física do período 1957-1961” (TAVARES, 1983, p. 169). Segundo a autora, a valorização dos ativos reais frente à desvalorização da moeda, a socialização dos custos de certos insumos básicos, pela via da política cambial, e dos custos financeiros, garantiram a rentabilidade esperada do capital e propiciaram um sobreinvestimento físico durante a era JK. Na medida em que a inflação se acelerou, devido à perda dos seus mecanismos de propagação, deixou de ter funcionalidade como mecanismo de financiamento da expansão do desenvolvimento.

Tavares (1983, p. 170-1) lembra que a segunda fase da crise (1964-1966), já na vigência do regime militar, o panorama do capitalismo brasileiro, a curto prazo, piorou, tendo em vista que a depressão se acentuou, nesse caso, deliberadamente, com a supressão dos mecanismos habituais de financiamento da política cambial, de crédito, de salários, e do déficit público. Apesar disso, considera a autora que as medidas de política econômica implementadas foram “funcionais” no sentido de debelar a crise e preparar o terreno para uma nova etapa do desenvolvimento capitalista no Brasil, com um grau mais elevado de inserção da economia brasileira na economia internacional, sendo o aprofundamento da dependência externa uma das características dessa nova etapa.

A recessão de 1963-1966 e a implantação do governo militar, em 1964, tiveram repercussões contundentes em Volta Redonda. Desde a década de 1950, a CSN sofria a ingerência da política econômica do governo federal no sentido do controle do preço do aço no mercado doméstico, a fim de subsidiar os subsetores industriais de bens de consumo durável e de bens de capital. Observe-se que a segunda metade da década já apresentava taxas de inflação bastante altas, mesmo antes da aceleração em 1961, conforme já foi visto na Tabela 3.1. Esse problema irá ser acentuado com as medidas antiinflacionárias do Plano Trienal (Pereira, 2007, p. 58). É preciso enfatizar que grande parte do setor industrial do estado do Rio de Janeiro é afetada por essas circunstâncias, devido à forte presença estatal nos segmentos de bens intermediários aqui localizados.

Preços comprimidos, retração do mercado interno, redução do investimento: Souza (1992, p. 73) diz que a situação da CSN é de crise desde o início dos anos 1960, razão pela qual a empresa se tornou objeto de programas de saneamento financeiro. Lopes (2004, p. 111) apresenta dados que mostram que o índice preço médio/custo médio do aço laminado no período 1959-1967 cai de 121 para 82. Cano (2000, p. 181) já havia observado que as políticas de estabilização do Plano Trienal afetaram as estatais com redução de investimento nos anos de 1963 e 1965. A Tabela 3.2, apresentada abaixo, é sugestiva porque permite visualizar no longo prazo (1941-1968) os planos de expansão da siderúrgica de Volta Redonda, destacando a previsão inicial da produção e o que foi efetivamente alcançado ao final da execução.

⁵¹ É exatamente o aumento do salário real na indústria e a ampliação da massa de salários urbanos durante a década de 1950 que permitiu, durante a política econômica nos primeiros anos dos governos militares, comprimir os salários, segundo a autora de maneira absoluta, para garantir o financiamento da recuperação econômica. Cf. TAVARES, 1973, p. 173.

TABELA 3.2
COMPANHIA SIDERÚRGICA NACIONAL – PLANOS DE EXPANSÃO DA USINA
(1941-1968)

	Previsão Inicial		Conclusão	
	Data	Produção de aço	Data	Produção de aço
		Líquido (ton.)		Líquido (ton.)
Plano A (inicial)	1941/1946	270.000	1947	146.544
Plano B	1950/1953	750.000	1956	804.000
Plano C	1956/1960	1.000.000	1963	1.968.000
Intermediário	1961/1963	1.400.000	1968	1.305.000

Fonte: Companhia Siderúrgica Nacional. Adaptada de Pereira, 2007, p. 52.

É possível verificar o resultado atingido no Plano C (1956-1960), bastante superior à meta programada (quase o dobro), evidenciando o acúmulo da capacidade produtiva alcançado durante o Plano de Metas, que levou a companhia a uma produção excessiva (1963), em um momento em que a economia brasileira enfrenta forte recessão. Tal dado ilustra com alguma propriedade o dilema vivido pela industrialização brasileira no início dos anos 1960, já referido. O Plano Intermediário (que precederia o Plano D, tratado mais adiante) reajustou a produção para níveis mais modestos. Lopes afirma que esse plano, embora elaborado a partir de 1962, somente foi implantado em 1965, com conclusão em 1968, já na etapa de recuperação da economia.

Souza (1992, p. 76) constatou que a empresa de consultoria norte-americana Booz, Allen and Hamilton (BAHINT) foi contratada pelo governo brasileiro, em 1965, para avaliar a crise da empresa e propor medidas de saneamento. O relatório da BAHINT, de agosto de 1966, recomendou medidas de contenção da produção, mas o governo estava empenhado, segundo a autora, em obter financiamento externo para expandir o setor, e rechaçou as sugestões da consultoria. Em abril de 1967, o governo instituiu o Grupo Consultivo da Indústria Siderúrgica (GCIS) para reestudar a situação das suas empresas do setor. Além da CSN, Cosipa e Usiminas passam a ser objeto do Plano Siderúrgico Nacional, lançado em dezembro de 1967. Segundo a autora, é a institucionalização do planejamento governamental para o setor.

As mudanças introduzidas a partir de 1964 na gestão da siderúrgica causam impacto direto nas relações de trabalho e na política social da empresa. Um novo Plano de Cargos e Salários é implementado na CSN, em 1966. A venda das casas construídas pela siderúrgica aos seus empregados e a transferência do seu patrimônio relativo aos equipamentos que lhe permitiam prestar serviços urbanos na Cidade Operária, passam a fazer parte das suas diretrizes (PEREIRA, 2007, p. 58). Lopes afirma que a desmobilização das residências pertencentes à empresa já há muito interessava aos funcionários. Desde 1956, o Sindicato dos Metalúrgicos havia elaborado um plano de aquisição das casas pelos funcionários. Em 1961, a própria CSN criara um Grupo de Trabalho de Estudo das Vendas das Casas e, em 1963, a Imobiliária Volta Redonda, transformada em Imobiliária Santa Cecília-CECISA, em fevereiro de 1964. Para o autor, essas iniciativas “representariam uma tomada de posição inequívoca em relação às contradições das suas políticas no setor na década passada”. Uma dessas contradições era o recorrente déficit habitacional na cidade, que atingia inúmeros trabalhadores da empresa. A presença de alojamentos de madeira, construídos pela empresa nos tempos pioneiros, persistiu até 1959, quando são por ela erradicados através do Plano de

Eliminação dos Barracões Provisórios. Segundo o autor, o próprio nome do plano sugere uma estratégia de combate no território da empresa, pois o discurso contra a insalubridade dessas moradias “provisórias”, não conseguia escamotear sua intenção de dar uma utilização mais produtiva ao solo (LOPES, 2004, pp. 107-8).

No plano mais imediato de controle sobre a vida cotidiana – uma marca da gestão da usina siderúrgica desde o início das suas operações, sustentada na hierarquia, nas sutilezas modernistas contidas no plano urbanístico da Cidade Operária (LOPES, 2004; SOUZA, 1992) e nos mecanismos de promoção, concessão de residências e visitas das assistentes sociais, mas também na existência de uma polícia administrativa, restrita aos limites da área sob o controle da empresa -, uma das mudanças trazidas com o golpe militar de 31 de março de 1964 foi que a vigilância sobre os habitantes tornou-se mais ostensiva, estendendo-se para fora dos limites anteriormente estabelecidos. Pereira afirma que poucos dias após o golpe, a diretoria da CSN cedeu 16 residências para o comando do 1.º Batalhão de Infantaria Blindada-BIB, localizado em Barra Mansa, e dez veículos utilitários “Rural Willis”. Desse modo, membros do BIB passam a residir no interior da Cidade Operária. Para esse autor, a distribuição das casas observou a patente dos destinatários: sargentos no Conforto (tradicional bairro dos operários) e oficiais na Vila Santa Cecília (bairro dos empregados de nível técnico e administrativo e com maior qualificação), “fazendo interagir não só as hierarquias, mas os mundos militar e fabril” (PEREIRA, 2007, pp. 83-4).

A cidade era conhecida pela sua forte organização sindical, identificada como reduto do trabalhismo getulista e, para a elite militar que acabava de assumir o poder no país, estava repleta de simpatizantes do presidente deposto, João Goulart. Bedê (2004, pp. 126-137) relatou o clima de intimidação vivido na cidade e os atos arbitrários praticados pelo Exército e pela diretoria da CSN a partir do dia 1º de abril de 1964:

Antes do meio-dia, começaram as prisões dos dirigentes e militantes sindicais. João Alves dos Santos Lima Neto, presidente do sindicato, foi preso no interior da Usina Presidente Vargas. Othon Reis Fernandes, diretor de Serviços Sociais da CSN, foi apanhado em sua residência por uma patrulha do Exército. As prisões de suspeitos de subversão e, também, a busca e apreensão de “material subversivo”, prosseguiram por todo o mês de abril (BEDÊ, 2004, p. 126).

Pereira (2007, p. 80-1) diz que em 25 de abril uma nova diretoria foi empossada na siderúrgica. Dos dez membros da diretoria no dia 31 de março, sete foram afastados, inclusive o presidente Almirante Lúcio Martins Meira, que se demitiu e retirou-se para a reserva. Além de Othon Reis Fernandes, diretor de Serviços Sociais da empresa, também Wandyr de Carvalho, Diretor-Secretário, fica preso na Academia Militar das Agulhas Negras. O Diretor de Vendas, Jesus Soares Pereira, teve seus direitos políticos cassados pelo Ato Institucional nº 1. Observe-se que Wandyr de Carvalho trata-se do mesmo agente imobiliário e membro ativo do movimento de emancipação do 8º Distrito de Barra Mansa, presidente da Associação dos Proprietários de Imóveis de Volta Redonda, que fazia constantes reuniões com o primeiro prefeito de Volta Redonda, Sávio Gama, para solucionar os impasses criados pela pressão exercida pela Câmara dos Vereadores diante da flagrante ilegalidade no parcelamento do solo no município recém-criado, conforme foi visto no segundo capítulo.

O Sindicato dos Metalúrgicos do Sul Fluminense é colocado sob intervenção. O Vereador Feliciano Eugênio Netto, do Partido Social Democrático, é cassado pela Câmara Municipal no dia 11 de abril, pela sua afinidade explícita com o Presidente João Goulart e sob alegação de ligações com “ideologias comunistas”. Os depoimentos de muitos que presenciaram esses eventos na cidade, coletados por diversos autores, enfatizam que políticos da União Democrática Nacional-UDN, ao lado de oficiais do BIB e membros da diretoria da CSN atuaram como “braços do novo regime implantado no país” no plano local. De acordo

com Bedê, o Exército instaurou dois Inquéritos Policiais Militares, para investigar as “atividades subversivas” no Sul do estado. O primeiro foi conduzido pelo BIB e o segundo pela Academia Militar das Agulhas Negras, localizada em Resende, a 33 km de Volta Redonda. Não apenas na Cidade do Aço, mas em todo o país, parece impossível desvincular as questões de natureza política dos assuntos que tocam ao desenvolvimento econômico e social nesse momento histórico. Souza (1992, p. 73) diz que a ruptura representada pelos eventos políticos desencadeados a partir de abril de 1964 visava eliminar quaisquer barreiras que se interpusessem ao processo de concentração do capital e impedissem sua monopolização e mais profunda internacionalização. Era esse, segundo ela, um dos sentidos atribuídos pelos grupos que se dispuseram a reformular o Estado no Brasil. As repercussões, em Volta Redonda, assinalam as particularidades de um espaço que abrigava uma das mais importantes unidades produtivas estatais, a mais antiga delas, com forte tradição de organização e conquistas operárias.

Na CSN, seu Diretor Industrial, mantido no cargo, mandou instaurar inquérito administrativo com o intuito de apurar quaisquer movimentos de resistência política nos limites da empresa. Ao final desse inquérito, a CSN demitiu ou afastou do trabalho em torno de cem funcionários, sob acusação de “atividades subversivas”. Para Bedê, muitos do que eram empregados estáveis (como ele próprio) foram constrangidos a uma demissão mediante acordo de indenização negociada, com a assistência do sindicato, já que ainda não vigorava o regime do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço-FGTS, que seria instituído em 1966, e a demissão do empregado estável somente ocorria com a assistência do sindicato (naquele momento sob intervenção). O historiador afirmou ainda que as ruas da cidade passaram a ser patrulhadas por viaturas do Exército e que isso perdurou por alguns anos. Nos clubes, nas festas – ainda que particulares – e nos eventos escolares, os militares eram recebidos com todas as honras, “como se, em Volta Redonda, estivesse em curso um adoçado torneio, tácito, mas cínico e oportunista, para ver quem mais agradava aos novos senhores da situação” (BEDÊ, 2004, p. 136).

No bojo das mudanças ocorridas na gestão da usina, Pessanha e Morel (1991, p. 12-4) observaram que, às voltas com a execução do seu Plano Intermediário, a CSN passou a reduzir o número de trabalhadores não especializados (em torno de 65% de um total de doze mil trabalhadores), a recorrer ao mercado fora de Volta Redonda e a organizar concursos públicos para recrutar trabalhadores mais qualificados. Segundo as autoras, parte da mão-de-obra especializada da usina, com nível de supervisão e cargos técnicos, começou nesse período a ser atraída pelas melhores remunerações oferecidas pela COSIPA e pela USIMINAS. Além da inflexão na forma de recrutamento, a empresa intensificou a programação de cursos e aprimoramento técnico da sua força de trabalho.

Desde a segunda metade da década de 1950, para atender às exigências da etapa da industrialização pesada, a CSN passara a valorizar a escolaridade e os exames formais para fins de promoção, provocando descontentamento da parte dos trabalhadores pioneiros, treinados *on the job* pelos técnicos americanos, o que introduzia no espaço fabril uma diferenciação que as autoras qualificam como um “conflito de gerações”. Nesse sentido, os trabalhadores mais jovens, egressos da Escola Técnica, são os mais propensos a adotar como estratégia de ascensão social a acumulação de capital cultural através de títulos escolares. Isto não significa necessariamente, segundo elas, uma oposição entre operários biologicamente mais ou menos jovens, mas o surgimento de trabalhadores com um novo perfil, para quem a diminuição das práticas típicas de uma “gestão paternalista” acarreta uma diminuição do peso simbólico da empresa na constituição de sua identidade. É esse tipo de trabalhador que a empresa busca a partir de 1964, na sua tentativa de acentuar a racionalização do trabalho. Preparava-se uma transição, consolidada somente no início da década de 1970, na qual se intensificou a subcontratação para funções menos qualificadas através de empreiteiras, que

reduziria substancialmente o quadro de empregados não qualificados na siderúrgica (PESSANHA e MOREL, 1991, p. 14).

Souza (1992, pp. 75-6), inspirada em texto de Fernando Henrique Cardoso (1987 [1975], p. 182), afirma que o período 1964-1967 pode ser considerado como a consagração da “era do planejamento”. Para ela, embora o planejamento governamental não constituísse novidade, no governo militar os planos adquirem uma importância inédita, porque eles passam a ser “parte integrante do processo de modernização do país e como instrumento necessário para a consecução de uma das metas mais caras ao espírito militar: a integração territorial e a ocupação do espaço econômico como fundamentos para a política de segurança nacional”. Até 1964, a ambiguidade política do Estado populista dificultava sobremaneira que planos de desenvolvimento se transformassem em processos de planejamento efetivo, ao menos aqueles elaborados na esfera federal, com disposição de programar a economia brasileira no seu conjunto.

Seguindo o raciocínio da fonte original de Souza, é possível verificar que o Plano de Metas se constituiu numa exceção, uma experiência bem sucedida do Estado desenvolvimentista com planejamento, porque conseguiu romper com a apatia da “sociedade civil” e dos políticos profissionais (com relação ao planejamento como instrumento inovador) e fazer com que a administração federal (a burocracia que conduziu o plano) se comportasse de maneira alheia às expectativas do sistema político tradicional (CARDOSO, 1987, pp. 174-6). Há no governo JK uma penetração da cúpula governamental pela influência de um setor de técnicos e intelectuais que foi capaz de coordenar e compatibilizar diversos planos setoriais, metas e meios. Foi estratégica a existência dessa nova burocracia, que conseguiu incluir no plano, objetivos que preconizavam como necessária a mobilização de novas camadas da população a partir do Estado. Desse modo, tornou-se pragmática a coexistência de um sistema político clientelístico tradicional com a mobilização direta das massas, a despeito de todos os limites impostos pela circunscrição dessa mobilização ao dinamismo político e econômico gerado pelo próprio Estado. Observou-se igualmente durante o Plano de Metas a convivência da administração tradicional – onde estão localizados os grupos de pressão e para onde flui o clientelismo político – com a tecnocracia. Parece ter sido bem sucedida durante o Plano de Metas a convivência “da definição programada de objetivos econômicos com toda sorte de concessões às pressões dos interesses particularistas enraizados na vida econômica e política” (CARDOSO, 1987, p. 175). Cardoso atribui à perspicácia planejadora da nova burocracia do período o grande feito de ter viabilizado o processo de interferência programada na vida do país, sem que para isso fosse preciso alterar substancialmente o sistema político. Era como se bastasse não deixar-se sucumbir às imperiosas veleidades desse sistema para levar o plano adiante.

Nas condições prevalecentes durante a vigência do Plano Trienal, Cardoso (1987, p. 177) se pergunta como seria possível cumprir um plano que, a curto prazo, limitava os salários, a começar pelos do funcionalismo público? Como conciliar austeridade, diante dos fundamentos do poder janguista (assentado numa mistura de política de massas e clientelismo tradicional), com os compromissos políticos requeridos para que o plano ajudasse o país a reencontrar o crescimento?⁵² Cardoso nesse momento apela para o que ele chama de “inércia burocrática”, um mecanismo político pelo qual se define implicitamente que a administração é supletiva aos interesses privatistas e estes fluem, em suas relações com o Estado, através de teias de cumplicidade. O autor chama a atenção para o fato de que nesse caso, não se tratam de lobbies, instrumentos de pressão típicos de uma sociedade desenvolvida, movidos por grupos de interesses que pressupõem uma probabilidade de exercer influência nas decisões do Estado organizado, que dispõe de uma burocracia moderna. No período que o autor chama de nacional-populista, esse tipo de organizações apenas se insinuam, para pressionar as decisões nos setores mais dinâmicos da economia (CARDOSO, 1987, p. 179).

Essa teia de cumplicidade era mais difusa, orientada por relações e lealdades pessoais, configurando um “sistema”, no interior do qual se situava a burocracia e onde as decisões eram tomadas e implementadas. Nesse sistema não há possibilidade dos interesses emergirem a partir da legitimidade dos grupos nos quais eles têm origem (partidos de classe, sindicatos, associações de grupos e classes). Eles aparecem coligados, numa modelagem imperfeita, oportunista (no sentido de mutante). A imagem que Cardoso sugere para a organização desses interesses é a de “círculos múltiplos, em anéis, que cortavam perpendicularmente e de forma multifacética a pirâmide social, ligando em vários subsistemas de interesse e cumplicidade segmentos do Governo, da Burocracia, das Empresas, dos Sindicatos, etc” (CARDOSO, 1987, pp. 179-180). Num sistema político desse tipo, a capacidade de interferência da burocracia se assemelha ao do restante dos agentes e grupos que dele participam, onde só aparentemente o presidente e as decisões centrais eram muito fortes. Para garantir a atribuição de aglutinador do sistema, o presidente tinha que barganhar permanentemente com os chefes dos “anéis” de interesses coligados. Daí Cardoso reconhecer que o grande corte diferenciador do planejamento teria que ser político, uma reorganização do sistema de poder, desde suas bases até ao modo de sua institucionalização. Nas suas linhas gerais, segundo o autor, o Plano de Ação Econômica do Governo-PAEG (1964-1967) não diferia muito do Plano Trienal, apesar de a política de governo e sua base de poder serem distintas. Principalmente porque desaparece a participação popular no jogo político e a tentativa de sua incorporação no círculo de poder dos grupos hegemônicos. Por outro lado, há uma inversão substantiva, no sentido de que a atividade política do novo regime passa a estar a serviço do plano, com os militares envolvidos nas decisões e na sua implementação durante vinte e quatro horas. Além da eliminação do populismo como instrumento de mobilização e sustentação política, os militares trabalham no sentido de quebrar o sistema de anéis cimentados pela definição

⁵² Macedo (1987, p.64), na sua análise do Plano Trienal, publicada no mesmo livro onde se encontra o texto de Fernando Henrique Cardoso aqui tratado, expõe a sua compreensão sobre os riscos da ambigüidade no governo do presidente João Goulart: “Quando se instala uma política antiinflacionária, o uso dos instrumentos tradicionais como a contenção do crédito, aumento de impostos, suspensão de subsídios, contenção salarial e outros, exige do governo não só a consistência na sua utilização mas também um poder coercitivo que esteja à altura de impô-los à coletividade. O Governo Goulart, além de utilizar inconsistentemente os meios de que dispunha, mantinha-se no poder à custa de um equilíbrio de forças bastante instável e, desta forma, não pretendendo hostilizar as forças que, em princípio, procurava representar, não tinha condições de impor sua vontade às demais. [...] Quando se recusava a controlar os aumentos aos trabalhadores, por não querer impor os sacrifícios da luta antiinflacionária a estes últimos – como se fora possível isolá-los milagrosamente – não tinha também condições de estende-los às demais classes, que pressionavam o governo no sentido da expansão monetária”.

tradicional de interesses e lealdade (CARDOSO,1987,p.181)⁵³. É apoiada nessa análise que Souza admite ter sido possível ao Estado, a partir de 1964, planejar toda a vida nacional. A partir daí, a autora condiciona todo o desenvolvimento urbano-industrial de Volta Redonda à interferência planejada do governo federal na Companhia Siderúrgica Nacional e no espaço da cidade. Parece uma opção metodológica plausível, dada a importância atribuída pelo novo regime a essa cidade do Vale do Paraíba fluminense.

O Plano Siderúrgico Nacional foi elaborado com base nos trabalhos que resultaram do Grupo Consultivo da Indústria Siderúrgica (GCIS) e lançado em dezembro de 1967. Uma das medidas recomendadas é a integração dos programas de expansão das três grandes usinas produtoras de aços planos (CSN, COSIPA e USIMINAS). Para a CSN, ficou estabelecido que esta deveria produzir 3,4 milhões de toneladas anuais de lingotes, meta a ser atingida em duas etapas, por um novo plano de expansão. Este seria o Plano D, cujo primeiro estágio foi iniciado em 1970. Entre 1965 e 1970, a CSN executava o Plano Intermediário, previsto desde a época do Plano Trienal. Nessa fase, Lopes assegurou que a empresa preocupou-se em suprir demandas de qualidade e de novos produtos exigidos pela expansão das indústrias de bens de consumo duráveis, especialmente a automobilística. Além disso, observa o autor que a siderúrgica de Volta Redonda seguia à risca a nova orientação de direcionar os investimentos para a “produção produtiva”, livrando-se dos compromissos com as políticas sociais que vinham sendo praticadas. A queda progressiva do preço do aço para subsidiar o capital privado (inclusive o estrangeiro) nos segmentos de bens de consumo duráveis e de produção era compensada nesse momento, em parte, pelo forte arrocho salarial (LOPES, 2004, p. 111). Observe-se que se aprofunda a tendência da CSN contribuir com o desenvolvimento de segmentos industriais localizados no Estado de São Paulo. Quanto a esse aspecto, Lopes é menos enfático. Ele afirma apenas: “A política de preço único do aço em todo o território nacional permitiria subsidiar as economias regionais” (idem, ibidem.).

Em 1º de janeiro de 1968, CSN e Prefeitura Municipal de Volta Redonda assinaram um “Termo de Entrega e Recebimento dos Serviços Urbanos”. Para Souza, com esse ato, tem o início o processo de unificação do espaço urbano. Isso significa que Cidade Operária e Cidade Velha passam a ser geridas por uma só administração. Desde 1967, a Prefeitura Municipal vinha se organizando internamente para garantir maior capacidade operacional à sua máquina administrativa. Nesse ano, contratou o Instituto Brasileiro de Administração Municipal-IBAM para que este assessorassem seu projeto de reformulação⁵⁴. A partir daí, a PMVR ganha estrutura departamental e, entre vários órgãos com funções específicas, o Serviço Autônomo de Água e Esgoto (SAAE), que passa a ser responsável pela captação, tratamento e distribuição domiciliar de água e serviços de esgotamento sanitário (SOUZA, 1992, p. 78). Já foi visto que, até então, era a CSN encarregada desses serviços em toda a

⁵³ Uma leitura pouco concentrada no texto de Cardoso pode sugerir uma interpretação de que, para ele, a única alternativa para consolidar o planejamento no país no início da década de 1960 era a saída autoritária, porque ela era capaz de neutralizar, pela força, a teia de complicações que moviam o sistema político. Nada mais avesso ao espírito do texto. Sua preocupação é com o consenso político necessário para que qualquer plano possa ser bem sucedido em termos do tipo de interferência na realidade econômica e social a que ele se propôs. Mas isso pressupõe um grau não desprezível de informação política e informação sobre o plano (qualquer que ele seja) da parte de todos os grupos que compõem uma sociedade democrática. A análise de Cardoso sobre o planejamento é essencialmente política, tanto que ele não introduz nela a questão do esgotamento do processo de substituição de importações, que ele já devia conhecer, pois o texto de Tavares e Serra é de 1970. Ora, para ele esse é um problema que não se colocava em 1962-1963, porque o governo e, principalmente, a burocracia planejadora desconheciam o fenômeno na ocasião.

⁵⁴ Com vocação municipalista, o IBAM, sediado na cidade do Rio de Janeiro, é um dos mais importantes órgãos privados de prestação de assessoria em diferentes especialidades da administração local. Fundado em 1952, durante o segundo governo de Vargas, o IBAM atua em frentes como a organização de cadastros fiscais, assessoria jurídica e treinamento de servidores.

Cidade Operária. O fato de a Prefeitura de Volta Redonda ter herdado um patrimônio da CSN correspondente a reservatórios, redes de distribuição de água e esgoto, máquinas e equipamentos para fornecimento de serviços de saneamento, fez com que dispusesse de uma capacidade atípica para um município de interior de fornecer serviços desse tipo, embora o acesso ao final da década de 1960 e durante toda a década de 1970 - especialmente a partir da intensificação do fluxo migratório nessa última década – tenha sido restringido a parte importante da população. De qualquer modo, o aparato herdado da CSN facilitou à Administração Municipal estender no curto prazo os serviços de saneamento para áreas fora dos limites da Cidade Operária. Durante a década de 1970, investimentos tiveram que ser realizados na ampliação do sistema, muitos deles contando com financiamento do governo federal.

Também no ano de 1967 foi contratado o primeiro levantamento aerofotogramétrico da cidade, para resolver um problema recorrente desde a fundação do município na década anterior: a inexistência de um cadastro com todas as construções localizadas no território de Volta Redonda. Esse trabalho, concluído em 1968, forneceu as bases para o início do processo de planejamento municipal. Ressalte-se que em 1968 são realizados estudos preliminares para o Plano de Desenvolvimento Local Integrado do Município, sob os auspícios do Serviço Federal de Habitação e Urbanismo-SERPHAU. Este organismo, junto com o Banco Nacional da Habitação-BNH, ambos ligados ao antigo Ministério do Interior, irá exercer enorme influência “na investida transformadora sobre a paisagem das grandes e médias cidades brasileiras”. O BNH, através do financiamento habitacional e da infraestrutura urbana, com recursos do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço. Já o SERPHAU atuará por intermédio de estímulo ao planejamento urbano “técnico e científico”, estimulando a formação de um quadro de planejadores nas administrações municipais e financiando para estas a contratação de assessorias privadas para a elaboração de Planos Diretores de Desenvolvimento Urbano ou planos setoriais⁵⁵.

Com base em relatório da diretoria da empresa referente ao ano de 1968, Souza afirma que a CSN, tendo superado sua crise interna, voltou a crescer nesse ano. Mas 1968, sinalizava uma progressiva retomada do crescimento em todos os setores da economia, que se estenderia

⁵⁵ Atuação que irá gerar um volume de massa crítica durante o período de redemocratização do país, que se estenderá até a década de 1990, estimulada pela aprovação do artigo 182 da Constituição Federal de 1988, que trata da obrigatoriedade da feitura de planos diretores para cidades com mais de 20 mil habitantes. Essa massa crítica, a mobilização e o debate em torno de diferentes questões agregadas sob o lema de um “direito à cidade”, irão provocar a aprovação da Lei Federal 10.257 de 10 de julho de 2001, o “Estatuto da Cidade” e até a criação de um Ministério (das Cidades) no primeiro governo do Presidente Lula da Silva. A crítica mais contundente nos primeiros anos desse debate se concentrava no questionamento da eficácia de um tipo de planejamento urbano (no qual o modelo SERPHAU era o alvo principal) realizado no interior de escritórios privados de arquitetura – que proliferam na década de 1970 por todo o país – que desconhece muitas vezes a cidade, grande parte da prática social concreta dos seus habitantes e como eles idealizam o futuro dessa cidade e, no entanto, propõe intervenções na forma, na organização interna da cidade, com base em desenhos alinhados sobre uma prancheta. Cf. a respeito GONDIM, Linda (1990). Lopes observou que o final dos anos 1960 e início dos 1970 serão identificados como a “Era dos Viadutos” e que, em Volta Redonda, dois grandes viadutos são inaugurados nesse período. Desse modo, “os fortes estímulos à construção civil, como grande empregadora de mão-de-obra desqualificada, fariam com que esse tipo de obra de arte se impusesse como necessidade, às vezes sem apoio em prioridades efetivamente manifestas nas cidades” (LOPES, 2004, p. 131). Andréa Auad (2002) reitera que Barra Mansa também viveu esse frenesi dos viadutos no mesmo período. Das três cidades do Vale do Paraíba fluminense, aqui tratadas, apenas Valença não possui viadutos. Em termos de intervenções urbanísticas marcantes na sua paisagem urbana nesse período (1967-1987), apenas os programas de habitação popular do antigo BNH. Pode-se afirmar com alguma segurança que, especialmente na sua área central, Valença é atualmente (com algumas raras modificações) o que era na década de 1940. É curioso pelo fato de tratar-se de uma cidade com perfil industrial, que viveu o boom da fabricação do índigo blue nos anos 1970 e 1980 e, no entanto, mantém o aspecto (importante repetir: na sua área central) de uma cidade de porte médio da fase da industrialização restringida.

até 1973. No caso do setor industrial, o crescimento se assentava, inicialmente, no aproveitamento de significativa capacidade ociosa (LAGO, 1990, p. 230). Ao mesmo tempo, o dinamismo do setor industrial nesse período esteve fortemente amparado na demanda interna, estimulada pelas políticas setoriais do governo federal. Para o que interessa aqui, cabe mencionar o estímulo dado à indústria de construção, importante absorvedora de mão-de-obra.

A construção civil cresceu a uma taxa média anual de 15% no período (enquanto a taxa média anual de crescimento da indústria de transformação foi de 13,5%). O PIB real elevou-se à taxa média anual de 11,2% (com pico de 14% em 1973), afastando-se da média histórica do pós-guerra até o início da década de 1960, que foi de 7%. O incremento da atividade na construção civil foi condicionado não somente pelas grandes obras de infraestrutura do governo central (abertura de estradas, construção de hidrelétricas), como também pela demanda da Política Nacional de Habitação, iniciada em 1964 com a criação do BNH, que passou a gerir os vultosos recursos provenientes da implementação, em 1966, do FGTS. Esse arranjo resultou na proliferação das sociedades de crédito imobiliário, associações de poupança e empréstimo e cooperativas habitacionais. São conhecidos os efeitos de *linkages* da construção civil sobre a indústria do cimento, a indústria produtora de materiais de construção e de equipamentos e sobre a siderurgia [indústria metalúrgica] (LAGO, 1990, p. 240).

Buscando ganhar legitimidade, o segundo governo militar, empossado em 1968, procurava atuar em duas frentes: a criação de empregos para uma formidável massa de população urbana (que em 1970 alcançaria a taxa de 56,8% sobre a população total do Brasil, conforme dados do IBGE) e promover a aquisição da casa própria, aspiração bastante cristalizada no imaginário dessa mesma população urbana. Segundo Gabriel Bolaffi (1982, pp. 43-4), para as famílias com baixas e médias rendas, a aquisição da casa própria libera o orçamento familiar da obrigação mensal do aluguel, permitindo uma flexibilização maior diante de uma situação de permanente compressão das despesas. Daí a eliminação do aluguel “assumir qualidades quase mágicas”. Por outro lado, há explícitos objetivos na Política Nacional de Habitação de obter a adesão das classes populares para um regime que pretendia perpetuar-se no Estado por mais tempo.

Em 1964, o regime revolucionário que se estabeleceu assumiu, juntamente com o poder, o compromisso de conter e reduzir as pressões inflacionárias. Mas a sua sobrevivência política dependia da capacidade de atingir esse objetivo sem provocar uma depressão economicamente profunda e prolongada. E dependia também de conseguir formular projetos capazes de conservar o apoio das massas populares, compensando-as psicologicamente pelas pressões a que vinham sendo submetidas pela política de contenção salarial. Para tanto, nada melhor do que a casa própria (BOLAFFI, 1982, p. 44).

Bolaffi, que escrevia ao final da década de 1970, questiona a opção do governo da época pelo estímulo à construção civil como forma de provocar a retomada do crescimento da economia. Amparado em estudos realizados por Alberto Hirschmann e Baer & Kerstenetzky, Bolaffi argumenta que, em razão da forma como a construção civil é organizada no Brasil, o exame dos dados disponíveis sugere que os efeitos multiplicadores “para trás” são altos no que diz respeito à geração de empregos desqualificados, mas baixos no estímulo da atividade industrial como um todo. O melhor efeito econômico seria produzido pela indústria dos bens de consumo duráveis, principalmente pela indústria automobilística. Nesse segmento industrial os efeitos “para trás” se expressariam através de uma menor geração de empregos, melhor remunerados, e sobre segmentos capital-intensivos da economia. Para ele, a partir de 1967, “quando a política de contenção à inflação, ainda que sem evitar um período de estagnação, criou condições para reativar a economia, o principal pedal do acelerador não foi

a construção civil e muito menos a habitação popular, mas a indústria de bens de consumo duráveis e, especialmente, a automobilística” (BOLAFFI, 1982, p. 48).]

Em Volta Redonda, a administração local fundou, em dezembro de 1964, a Companhia de Habitação de Volta Redonda-COHAB-VR, uma sociedade de economia mista e uma das primeiras companhias habitacionais de controle público no Brasil, para atuar na microrregião do Vale do Paraíba fluminense. Seu objetivo era atender, em Volta Redonda, a população que não pertencia aos quadros da CSN. Esta havia criado, no mesmo ano, uma subsidiária, a Imobiliária Santa Cecília-CECISA, para proceder à venda dos seus imóveis, com opção de preferência aos empregados que os ocupavam e propiciar a construção e o financiamento de novos imóveis (casas, apartamentos, terrenos) para os funcionários que engrossavam o déficit habitacional na cidade. Tanto COHAB-VR quanto CECISA passam a ser agentes do Sistema Financeiro da Habitação-SFH, numa articulação que expressava, mais uma vez, a ascendência do âmbito federal sobre as administrações locais, “debilitadas em parte pelo centralismo que o próprio regime forjara” (LOPES, 2004, p. 129). Esse centralismo é viabilizado, em grande medida, pela reforma tributária de 1967, que concentrou a arrecadação nas mãos do governo federal, tornando os municípios altamente dependentes de Brasília para cumprir seus compromissos e realizar obras. Nas décadas de 1970 e 1980 tornou-se recorrente nos discursos de inúmeros políticos de oposição a expressão “com o pires na mão”, que traduzia a situação de grande parte dos prefeitos brasileiros, que frequentemente tinham que ir à capital federal solicitar recursos. Essa situação só seria revertida, em parte, com a reforma tributária instituída pela Constituição de 1988, depois de uma forte mobilização durante a constituinte de movimentos municipalistas.

Souza (1992, p. 199) observou que a CECISA foi beneficiada com um volume maior de recursos para a produção de habitações e que a COHAB-VR, encarregada de atender uma demanda de mais baixa renda, encontrou grande dificuldade para realizar sua produção. Ademais, segundo a autora, a ação das duas empresas, quando se verifica o total de moradias construídas até o final da década de 1980, é pouco significativa, face o crescimento acelerado do déficit habitacional, principalmente na nova fase de expansão da CSN no início da década de 1970. No período de sua existência (até 1984), a CECISA produziu, aproximadamente, 3.000 habitações. A CSN diretamente, até 1964, havia produzido 5.982 unidades. A COHAB-VR teve uma atuação caracterizada pela descontinuidade na produção de conjuntos habitacionais e loteamentos. Entre 1965 e 1971, a empresa teve atuação voltada para os segmentos de baixa renda até três salários mínimos. Entre 1972 e 1977, experimentou uma forte crise, e não produziu sequer uma única unidade. Entre 1967 e 1980, a COHAB-VR produziu 2.865 moradias em Volta Redonda (PMVR-IPPU, 1994, pp. 82-4).

A maior parte dessas habitações foi construída na direção norte do município, à margem esquerda do rio Paraíba do Sul. Lopes (2004, pp. 119-20) diz que é para essa área “que o vento leva a poluição das chaminés. É lá que está o cemitério”. A margem esquerda do rio, desde os tempos pioneiros de Volta Redonda, foi se constituindo em um lugar de oportunidades de moradia para os mais pobres. Portanto, por volta da década de 1970, já está repleta de loteamentos e ocupações irregulares onde se podia observar a má qualidade ambiental. A atuação da COHAB-VR, nesse sentido, consolida uma populosa periferia na cidade. Em 1982, a empresa realiza seu maior empreendimento: a construção de um conjunto habitacional com 2.500 unidades (para famílias com renda de três a cinco salários mínimos), que formará o bairro de Santa Cruz, também localizado na margem esquerda do rio Paraíba do Sul, na atualidade um dos mais populosos bairros operários da cidade. Muitos trabalhadores da CSN passaram a residir no Conjunto Santa Cruz. Quanto aos agentes do mercado imobiliário privado, se até o final da década de 1960 concentravam-se na produção de loteamentos populares, a partir da década de 1970, passam a orientar-se prioritariamente para o atendimento aos estratos de rendas média e alta (PMVR-IPPI, 1994, p. 82). Os dados

apresentados a seguir, mostram ao crescimento do número de favelas e da população em Volta Redonda entre 1966 e 1985.

TABELA 3.3
EVOLUÇÃO DAS FAVELAS E DA POPULAÇÃO - 1966-1985

Ano	FAVELAS			MUNICÍPIO	
	Número de núcleos	Número de habitações	Pop. estimada	Pop. total	Favelados (%)
1966	3	1.158	5.790	114.556	5,05
1977	-	3.108	15.540	168.709	9,21
1979	45	1.609	8.045	178.555	4,02
1982	49	2.093	10.465	200.000	5,23
1984	103	3.520	17.600	212.900	8,26
1985	105	4.007	20.035	219.300	9,13

Fonte: Souza (1992, p. 131)

Apesar da diminuição substantiva do número de habitações e da população estimada residindo em favelas entre 1977 e 1979, produto da intervenção do poder público municipal, que urbanizou as duas maiores favelas no final da década de 1970 (PEREIRA, 2007, p. 62), pode-se verificar a reposição de moradores de favelas durante a década seguinte. A pressão demográfica na década de 1970 é visível, em menos de duas décadas o município praticamente dobra a sua população, ultrapassando os 200 mil habitantes na primeira metade da década de 1980. O primeiro estágio do Plano D de expansão da companhia siderúrgica, iniciado em 1969, é certamente um dos fatores que estão na base dessa aceleração demográfica.

A previsão da produção de aço líquido nesse primeiro estágio foi de 1.700.000 toneladas. No segundo estágio, 2.500.000 toneladas (1973/1976), e no terceiro estágio, 4.600.000 toneladas (1975/1981). Ao mesmo tempo, para dar suporte à nova fase de expansão da empresa, foi construído, em 1971, um Centro de Pesquisas, cujo trabalho devia atender a necessidade de busca da qualidade e da produtividade nas diversas áreas e etapas do processo industrial. Lopes (2004, p. 114) afirma que assim como nos planos de expansão anteriores, “cada estágio do Plano D imprimirá no espaço da usina coleções distintas de novos edifícios, instalações e equipamentos”. Para Pessanha e Morel (1991, p. 13), a execução do primeiro e do segundo estágios envolveu a introdução de inovações tecnológicas e reestruturação dos padrões de recrutamento e seleção da força de trabalho. A conclusão efetiva do primeiro estágio está registrada em Pereira (2007, p. 52) como 1975 e a do segundo estágio, em 1977. Até esse último ano foi ampliada a capacidade de produção da coqueria, instalado um terceiro alto-forno com melhor desempenho, executada a substituição na aciaria do processo Siemens-Martin pelo LD a oxigênio e diversos processos produtivos foram automatizados. A subcontratação através de empreiteiras se intensificou. Observe-se que nestas últimas se combinam um alto índice de *turnover* e piores condições de segurança (PESSANHA e MOREL, 1991, pp. 13-14).

Souza (1992, p. 80) chama a atenção para o fato de que praticamente se reproduz em Volta Redonda um movimento dos “tempos pioneiros”. Evidentemente que em maior escala, apesar do distinto cenário no qual se move a industrialização brasileira no período e de condições políticas distintas. O impacto previsível do Plano D sobre a cidade, que exigia

medidas de intervenção nas esferas social e urbanística, havia provocado, em 1971, a elaboração de um estudo da Associação dos Diplomados da Escola Superior de Guerra, durante um ciclo de estudos sobre segurança nacional e desenvolvimento (LOPES, 2004, p. 114). A interferência do governo federal sobre o espaço da cidade é incisiva e irá culminar com a promulgação do Decreto-Lei n.º 1273, de 29 de março de 1973, que transformou Volta Redonda em área de segurança nacional, situação que vai persistir até 1985. Com o decreto, os prefeitos passam a ser nomeados diretamente pelo Presidente da República. Entretanto, o primeiro prefeito indicado só assumiria em 01/02/1977. Trata-se de Georges Leonardos, oriundo dos quadros da CSN. Na gestão desse prefeito, foi criado o Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano (IPPU-VR), nos moldes do Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano de Curitiba-IPPUC. A idéia de um tipo de planejamento urbano, amparado no saber científico, conforme já foi comentado, adquire institucionalidade na existência de um órgão específico na administração local. Mas parece um avanço para uma cidade do interior, quando a situação verificada na maior parte dos municípios nessa condição é de despreparo no que diz respeito à capacidade de planejar os destinos da cidade, quaisquer que sejam os princípios que norteiam esse planejamento. Principalmente pela inexistência de técnicos qualificados. No IPPU-VR, a partir da metade da década de 1970, vai ser reunido um importante quadro técnico que irá atuar na elaboração de estudos e projetos urbanísticos e de desenvolvimento municipal. Uma boa parte deles é egressa da Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da Fundação Educacional Rosemar Pimentel-FERP, localizada no município vizinho de Barra do Piraí.

Lopes assegura que os impactos do Plano D na expansão do comércio e das atividades de serviços são “notáveis” e que a Prefeitura Municipal planejou a instalação de um distrito industrial, oferecendo facilidades para atrair investidores interessados em realizar novos empreendimentos no município. Segundo ele, os eventos desencadeados com a nova expansão da siderúrgica iriam suscitar uma discussão sobre a diversificação do parque industrial. Para o distrito industrial planejado, foi cogitado na época a atração de indústrias do tipo *foot-loose*, que “não exigiriam determinações locais absolutas, quer quanto à proximidade de matérias-primas, quer quanto à proximidade dos mercados, assumindo uma flexibilidade, permitida sobretudo pela tecnologia, capaz de levá-las a buscar novas vantagens locais” (LOPES, 2004, p. 116. Nota de rodapé 83). Não há informações no livro de Lopes acerca da origem da idéia de atrair indústrias desse tipo. Se a mesma foi discutida ou trazida pela Associação Comercial, Industrial e Agropastoril (a velha ACIAP da época da emancipação política) ou se surgiu do próprio quadro técnico da prefeitura. De qualquer modo, não foi concretizada a idéia do distrito industrial, sendo retomada em 1982, na gestão do último prefeito nomeado pelo regime militar, que chegou a definir uma área afastada do centro comercial da cidade para a instalação de novas indústrias. Novamente o projeto não foi adiante e parte da área, na localidade de Três Poços, com o tempo, acabou sendo ocupada irregularmente por uma população pobre em busca de moradia.

Lopes também chama a atenção para “as metamorfoses” operadas no espaço urbano com a venda das casas da CSN, somente efetivada em 1973. Para ele, isso provocou um grande impacto no mercado imobiliário e na redistribuição da população da cidade, principalmente de funcionários da CSN. Com a aquisição das casas, os moradores “imediatamente promovem mudanças profundas na maquiagem das edificações, liberando desejos de expressão particular, tanto funcionais quanto simbólicos”. Ampliações, elementos decorativos ou um segundo pavimento passam a ser observados. Para o autor, isso irá mostrar a artificialidade com que era mantida a homogeneidade da paisagem urbana. Outro fenômeno, conhecido amplamente em outros projetos habitacionais promovidos pelo poder público, foi a tentativa de vendê-las para famílias com rendas mais altas (LOPES, 2004, pp. 122-3).

Essa foi uma tentativa de esboçar um panorama da Cidade do Aço, a partir das inflexões realizadas na gestão da sua principal empresa. É importante dizer que o terceiro estágio do Plano D, que previa uma capacidade máxima de produção para a CSN, foi reformulado e sustado, em parte, em função da profunda crise urbano-industrial que se abateu sobre o país no início da década de 1980. Em Volta Redonda, o último sopro do Estado desenvolvimentista trouxe conseqüências bastante desastrosas no momento em que o impulso habitual do desenvolvimento se esvai. Entre essas conseqüências, a vivência dolorosa para os habitantes da grave crise vivida pela CSN e o seu processo de privatização no início da década de 1990.

3.2 - A Década de 1970 e os Impactos do II PND sobre o Desenvolvimento do Vale do Paraíba

Tomando o período 1919-1970 para realizar uma análise espacial da expansão da industrialização no Brasil (e situar as origens dos desequilíbrios regionais), Cano (2007, pp. 79-88) conclui que, apesar de São Paulo ter concentrado durante todo esse período a maior parte do investimento industrial, não se pode, com exatidão, falar em estagnação industrial em quaisquer das regiões brasileiras. De acordo com esse autor, entre 1939 e 1970, a indústria da periferia cresceu 7,9 vezes, enquanto a paulista cresceu 16,1 vezes, sendo a região Nordeste e o Estado da Guanabara aqueles espaços que apresentaram menores graus de expansão: 5,9 e 5,5 vezes, respectivamente.

A noção do que seja a periferia nacional parece variar muito na exposição feita pelo autor, a ponto de demonstrar, ele próprio, certa dificuldade para enquadrar a economia da região do Rio de Janeiro quando está aplicando o conceito. A rigor, compreende todos os espaços do país, à exceção do Estado de São Paulo, pólo que passa a centralizar, a partir da instauração do processo de industrialização pesada, as decisões de “onde”, “quando” e “em que setor” deverá investir o capital “que domina a dinâmica da acumulação à escala nacional” (CANO, 2007, p. 253). Desse modo, alguns trechos da análise são importantes de serem transcritos, para realçar essa dificuldade, como as que seguem:

Antes de tudo, é preciso lembrar que a periferia nacional – mormente o Norte e o Nordeste – teve um desenvolvimento histórico duplamente problemático. De um lado, uma débil integração primário-exportadora ao mercado internacional – se excluirmos as regiões cafeeiras –, o que lhe conferiu dinâmica de menor crescimento e difusão; de outro, apresentou precário desenvolvimento de relações capitalistas de produção.

Quando surgiu, a partir da Crise de 1929, a oportunidade para que as economias periféricas mais atrasadas se integrassem ao 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 São Paulo, tinham, entretanto, melhores condições para aquela integração, como foi o caso de Minas Gerais, do Sul e do Centro-Oeste (CANO, 2007, pp. 256-7).

A região que compreende o atual Estado do Rio de Janeiro é, por um lado, identificada com a periferia no primeiro parágrafo da citação e, por outro, foi preciso excluí-la porque não há como negar-lhe parte do crescimento advindo da sua inserção no mercado internacional com o café, ao menos até o último quartel do século XIX, fazendo com que se afastasse do destino daquelas economias regionais com precário desenvolvimento das relações capitalistas de produção. No segundo parágrafo, a região do Rio de Janeiro é omitida, não se sabe por que razão, quando Cano busca dar destaque à dificuldade das economias periféricas se integrarem ao processo de formação nacional, na medida em que se defrontaram com o desenvolvimento urbano-industrial mais avançado já atingido pela economia paulista, e por outros espaços do país que dispunham de melhores condições para a integração com o desenvolvimento

capitalista nacional: o Estado de Minas Gerais, mais as regiões Sul e Centro-Oeste. Ou seria o Rio de Janeiro periferia de fato, não conseguindo a região acompanhar (porque não reunia as condições para tal) o processo de desenvolvimento industrial que o país acelerava no período imediatamente posterior à crise de 1929?

Ao mesmo tempo, o Rio de Janeiro parece fazer parte (como que entrando pela porta dos fundos) da porção do país mais propícia ao desenvolvimento capitalista, portanto sendo excluída da periferia, no seguinte trecho:

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 São Paulo e secundariamente em regiões vizinhas (CANO, 2007, pp. 251-2).

Essa última parte do livro de Cano destacada, permite uma interpretação de que a região do Rio de Janeiro está integrada ao processo do desenvolvimento econômico que ocorreu no país com a implantação do Plano de Metas, resultando um aprofundamento da concentração industrial em São Paulo, mas que possibilitou igualmente rebarbas de concentração industrial em áreas vizinhas da região Sudeste. Ao que tudo indica essa indefinição acerca da posição da região do atual estado do Rio de Janeiro, expressa muito mais a condição de um espaço cujo lugar na história da industrialização brasileira ainda é muito pouco realçado na literatura (porque, na maioria das vezes, incompreendido).

Ora, não se pode falar em periferia nacional em um espaço que, no Censo Industrial de 1970 do IBGE, era responsável por 19,2% do VTI da região Sudeste, a mais desenvolvida do país, que detinha nesse mesmo ano 79,4% do VTI nacional. A Tabela 3.4, apresentada abaixo, expõe a posição de cada um dos estados da região Sudeste e a de cada uma das demais grandes regiões quanto à contribuição para o VTI brasileiro, o número de estabelecimentos e de pessoal ocupado na indústria em 31/12/1970, um momento já bastante avançado do processo de industrialização no Brasil.

TABELA 3.4
VALOR DA TRANSFORMAÇÃO INDUSTRIAL, NÚMERO DE
ESTABELECIMENTOS E PESSOAL OCUPADO NA INDÚSTRIA NOS ESTADOS
DA REGIÃO SUDESTE E NAS DEMAIS GRANDES REGIÕES

Região	VTI *	Nº de estabelecimentos	Pessoal ocupado na indústria em 31/12/1970
SUDESTE	43.590.179	85.347	1.882.646
Minas Gerais	3.864.796	17.256	203.736
Espírito Santo	275.895	3.438	22.930
Rio de Janeiro	3.226.263	6.125	135.705
Guanabara	5.163.925	7.972	224.465
São Paulo	31.059.300	50.556	1.295.810
SUL	6.527.973	37.966	456.839
NORDESTE	3.160.810	31.052	276.262
NORTE	546.177	3.201	40.332
CENTRO-OESTE	445.768	7.224	37.289
Total Brasil	54.837.311	164.793	2.699.969

Fonte: IBGE. Censo Industrial 1970.

*Valor expresso em Cr\$ 1.000 (mil cruzeiros)

Rio de Janeiro e Guanabara, juntos, detêm 19,2% do VTI da região Sudeste, 16,5% dos estabelecimentos e 19,1% do pessoal ocupado na indústria. Sozinho, São Paulo responde por 71,2% do VTI do Sudeste, 59,23% dos estabelecimentos e 68,8% do pessoal ocupado na indústria. É importante reparar que mesmo o velho Estado do Rio tomado isoladamente possui uma participação no VTI regional que se aproxima bastante do VTI mineiro. Toda a região Sul contribuía com quase 12% do VTI nacional, o que não é desprezível. Considerado apenas o Estado do Rio Grande do Sul, este representava 52,2% do VTI regional e seu valor individualizado (Cr\$ 3.410.331) é um pouco superior ao do Estado do Rio de Janeiro (R\$ 3.226.263). No entanto, o seu número de estabelecimentos (18.216) e o volume do pessoal ocupado na indústria (222.450) sugerem mais alta produtividade nos estabelecimentos industriais tanto do velho Estado do Rio de Janeiro quanto da Guanabara e, em menor grau, de Minas Gerais.

A situação da região Nordeste reflete a maturação de investimentos públicos e privados que para lá foram canalizados com o início do funcionamento do sistema de incentivos fiscais, no início da década de 1960, dentro dos programas federais de desenvolvimento regional. Tais investimentos são ampliados no mesmo período para outras regiões e vários setores. A origem desses capitais era condicionada por parte do excedente gerado no pólo (São Paulo), "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)". Ao mesmo tempo, o autor diz que a despeito dos incentivos regionais, a partir da industrialização pesada não fazia sentido falar em "industrialização autônoma" em qualquer região periférica e que as "maiores decisões privadas de inversão (incentivadas ou não) na periferia nacional do capital industrial sediado no "pólo", seriam tomadas quase independentemente de decisões da tecnocracia e das burguesias regionais" (CANO, 2007, pp. 253-4).

Cano parece subestimar nesse ponto a capacidade do Estado desenvolvimentista de interferir no processo de acumulação em escala nacional e nos seus desdobramentos espaciais. Ele afirma que a partir da industrialização pesada, a determinação é do capital (público ou privado) “este majoritariamente concentrado em São Paulo. Aquele, originário em particular na órbita do governo federal [...] localizando-se em áreas de infraestrutura ou aproveitamento de recursos naturais estratégicos”. Para o autor, em certos casos, o Estado concederia alguns favores políticos, através de autorização de inversões “não necessariamente conduzidas pelo frio critério da localização industrial, como viria a ocorrer com a futura localização dos pólos petroquímicos da Bahia e do Rio Grande do Sul”.

Cano minimiza o caráter geopolítico da ação deliberada (planejada) do Estado na década de 1970, que se constitui numa variável importante para a compreensão desse período da industrialização brasileira. Não se trata apenas de conceder favores políticos, contrariando a lógica da racionalidade econômica, embora eles tenham ocorrido. Tratava-se, nesse caso, de levar a efeito um projeto de país idealizado pela elite militar e a tecnocracia a seu serviço, cuja disposição, muitas vezes, se afastava do que poderia ser encarado como razoável. A própria opção por não desacelerar a economia e aprofundar o endividamento externo, em 1975/1976, quando a economia mundial já estava mergulhada numa profunda recessão e o crédito internacional havia se tornado caro (CASTRO e SOUZA, 1985), parece ser um bom exemplo disso. A concepção do II Plano Nacional de Desenvolvimento-II PND, que Tavares (1999, p. 467) chama de megalomaniaco, expressa com contundência essa disposição. Acrescente-se o fato de que, no início dos anos 1970, com relação à formação bruta de capital, as administrações públicas (nas três esferas governamentais) respondiam por cerca de metade dos investimentos totais, assim como por mais de um terço da demanda de bens de capital (LAGO, 1990, p. 270).

No que toca à política de desenvolvimento regional, se durante a execução do I PND (1972-1974), a estratégia do desenvolvimento integrado do governo federal privilegiava o Nordeste e a ocupação econômica da Amazônia, no II PND (1975-1979), outras áreas do país foram beneficiadas, entre elas a região do Rio de Janeiro, que experimentou um forte crescimento industrial durante a década. Oliveira (2008, pp. 102-3) observou que os investimentos do II PND nessa região, estavam associados à necessidade do governo federal apoiar a fusão do velho Estado do Rio com o Estado da Guanabara (projeto viabilizado pelo Governo Geisel, em 1975).

Com efeito, o autor enfatiza que um grande número de recursos foi canalizado para projetos das empresas estatais nesse espaço geográfico, entre eles, a expansão da CSN (segunda etapa do Plano D de expansão), a instalação da Usina Termonuclear de Angra dos Reis (Litoral Sul), as obras de ampliação da Refinaria de Duque de Caxias (na Baixada Fluminense), a recuperação da Rede Ferroviária Nacional (principalmente para transportes urbanos), a recuperação do sistema viário (a cargo do Departamento Nacional de Estradas de Rodagem-DNER). Além disso, foram os investimentos do II PND que possibilitaram a execução do II Plano Nacional de Construção Naval, imprimindo maior dinamismo às atividades dos seis estaleiros existentes no estado. Como resultado desses investimentos o setor industrial da região cresceu a uma taxa média de 8,7% ao ano, até 1978. É desse período a consolidação da indústria naval fluminense, de uma indústria outrora de reparos, para uma indústria de construção de navios de grande porte, conforme já foi comentado no segundo capítulo.

Mas há um aspecto da análise de Cano que pode ser julgado correto. Aquele em que ele afirma ser a base industrial dos diferentes espaços do Brasil, à exceção de São Paulo (nesse ponto, o autor não deixa dúvidas, designando todos por “periferia nacional”), frágeis por não oferecerem em termos de mercados localizados, relações de interdependência estrutural mais amplas (CANO, 2007, pp. 116-7). Isto porque é baixa a demanda

intermediária e de bens de capital, por produtos locais, da mesma forma que o mercado é restrito para determinados produtos fabricados na região. Cano menciona o caso do Nordeste, no qual 59,8% do total de compras intermediárias programadas em projetos até 1970 tinham origem produtiva externa à região. Segundo o autor, os maiores coeficientes de importações de insumos de fora da região concentravam-se nos projetos dos chamados ramos “dinâmicos”, ou seja, aqueles que mais cresceram durante a década de 1970: material elétrico (89%), metalúrgica (71%), material de transporte (79%) e material plástico (83%). Ele reitera que no período 1960-1978, para o total de projetos aprovados para o Nordeste, da produção total programada, 42% teriam como destino o mercado nordestino, 15% o mercado externo e 43% o mercado nacional. Deste, o mercado paulista era o destino de ¼ da produção.

Por outro lado, Cano afirma que a moderna industrialização tanto do Nordeste quanto da Amazônia tem pequena ligação com a base primária local, à exceção de alguns produtos minerais mais especificamente localizados, como o petróleo, o que configuraria um fraco encadeamento setorial “para trás” (CANO, 2007, p. 117).

O problema com Cano é querer tornar indistintas (a noção de periferia) trajetórias de industrialização que são, via de regra, muito peculiares devido à história dos lugares. E, nesse sentido, não dá para comparar a industrialização nordestina ou a do Sul do país com a história da industrialização da região que compreende o atual estado do Rio de Janeiro. Da mesma forma que não se pode comparar esta última com a industrialização paulista. Isto porque a história acaba por impingir uma repercussão sobre os resultados. A história da industrialização do Rio de Janeiro está intrinsecamente ligada à origem da industrialização do país e uma de suas peculiaridades é que mesmo com a derrocada do café na região ela prosseguiu, é cumulativa, reforçada pela concepção de um projeto de país gestada por uma elite militar sediada no Rio de Janeiro quando este ainda era a capital federal. É Tavares (1999, p. 463) quem disse que o Rio de Janeiro foi, por muito tempo, o centro do projeto nacional, “concebido originalmente por Góis Monteiro durante o Estado Novo e levado adiante pela burocracia do Estado no segundo governo Vargas”. Precisa ser observada no longo prazo.

Por tudo que foi visto acerca da industrialização do Vale do Paraíba fluminense nas décadas de 1940 a 1970, que expressa parte importante da história da industrialização no Brasil, é possível imputar à estrutura industrial fluminense uma complexidade bem maior do que a de qualquer outro espaço apontado por Cano como “periferia”, por mais problemática que ela seja.

Já a questão dos encadeamentos produtivos parece concreta, e ela é problemática exatamente pelo estágio de complexidade alcançado pela indústria do Estado do Rio de Janeiro. Oliveira e Salles (1993, p. 11), em texto escrito durante a grave crise experimentada pela economia e sociedade fluminenses, asseguram que o corte de gastos e investimentos públicos federais “serviu para desvendar a fragilidade da indústria fluminense, a extrema dependência que, em vários ramos, permite configurá-la como uma indústria de encomenda e a falta de encadeamento, ou seja, de efeitos para frente e/ou para trás, que em alguns deles, aproxima-a de uma economia de enclave”. As autoras mencionam o segmento da indústria extrativa como um exemplo oportuno para tratar do problema, pois a despeito de seus índices de produção física terem sextuplicado no período 1980-1990, até o momento em que escreviam, não havia sido implantado um pólo petroquímico, que poderia internalizar os ganhos desse crescimento, transformando-se em multiplicadores do emprego e da renda no estado.

Mais adiante, as autoras observam que a ausência do pólo petroquímico e da própria indústria automobilística aponta para a fragilidade dos grupos de pressão política fluminenses, e que esta última, por sua vez, ajuda a explicar a perda de espaço sistemática para São Paulo e, mais recentemente, para Minas Gerais e o Rio Grande do Sul. Segundo elas, a ação

combinada desses dois fatores – cortes nos investimentos públicos federais e ineficácia das elites políticas e econômicas do Rio de Janeiro – somam-se a outros fatores negativos, como a obsolescência de setores importantes da indústria fluminense (como a construção naval e a siderurgia), “superados que foram nas sucessivas ondas das revoluções industriais”. Observe-se que na enumeração dos fatores que contribuem para a “perda de posição” da indústria fluminense, os encadeamentos produtivos não merecem mais destaque, pois ficam subordinados à capacidade das elites políticas e econômicas de reverterem a situação do estado no sentido de configurá-lo como pólo de atração para novos investimentos e de obter, junto ao governo central, aportes de recursos sob a forma de incentivos ou subsídios (OLIVEIRA e SALLES, 1993, p.12). Ou seja, é reafirmada a necessidade de intervenção do governo federal para corrigir os desequilíbrios do setor industrial no estado do Rio de Janeiro com investimentos, ao mesmo tempo em que se indica a extrema dependência dos recursos federais como uma fragilidade da indústria desse estado. Ademais, sobressai a questão da obsolescência do parque industrial do Rio de Janeiro, problema que parece ser recorrentemente mencionado pelos analistas, já comentado no segundo capítulo, e que é citada pelas autoras.

Com relação especificamente à siderurgia, esse comentário pode expressar desconhecimento. O período pós-privatização da CSN irá demonstrar que a crise da companhia siderúrgica de Volta Redonda não tinha como origem o atraso tecnológico. Dantes e Santos (1994, p. 239), mencionando estudo realizado pela Universidade de Campinas sobre o parque siderúrgico brasileiro, em 1985, asseguram que este é moderno, acompanhando de perto a tecnologia mais avançada em termos mundiais (e a CSN não estava fora dessa avaliação). Segundo o estudo, 90% da produção de aço referem-se à utilização de processos de conversores a oxigênio LD e a fornos elétricos. O problema maior estaria relacionado à ausência de inovação, e não de sintonia com o que existe de mais moderno em termos de produção siderúrgica nos EUA e na Europa. Dantes e Santos destacam que a própria convivência com a importação de tecnologia, de certa forma impõe limites à criação tecnológica interna. Apenas para se ter um exemplo, a grande inovação tecnológica na siderurgia ocorreu com a introdução do oxigênio como elemento de fusão do refino, inovação desenvolvida na Áustria, pela empresa Lins e Donavitz, dando origem ao processo LD, em 1952. Este se difundiu para outros países, sendo responsável pela quintuplicação da produção mundial entre 1940 e 1968. No Brasil, ele é adotado em 1958, portanto seis anos após sua utilização nas aciarias austríacas. A CSN não ficou alheia a essa novidade.

Coutinho e Ferraz, quando coordenaram o seu “Estudo da competitividade da indústria brasileira” (1994), apontaram a siderurgia como um segmento industrial no qual o país apresenta capacidade competitiva e são categóricos na afirmativa de que as escalas técnicas de produção das empresas líderes brasileiras do setor siderúrgico (incluindo, evidentemente, as indústrias integradas a coque, entre elas a CSN) “mostram-se adequadas ao padrão internacional, fato que, conjugado ao grau positivo de atualização das plantas, é uma das principais razões para obtenção de índices técnicos, de desempenho produtivo, favoráveis” (COUTINHO e FERRAZ, 1995, p. 280). Segundo os autores, o desafio maior na época não era de atualização tecnológica, mas de redução de custos, que fazia com que a competitividade caísse na medida em que se caminhava em direção aos aços de maior valor agregado. Diante disso, como falar em obsolescência tecnológica? Parte da crise da CSN durante a década de 1980 e início da década de 1990 – que provavelmente suscitou a avaliação de Oliveira e Salles -, era decorrência de problemas de gestão. Dantes e Santos (1994, p. 238) lembram que a produção siderúrgica brasileira era deficitária, mostrando as grandes empresas estatais um déficit constante em seus orçamentos. Mas esse era um problema antigo, que tinha sua origem nos preços do aço controlados pelo governo internamente, para subsidiar a montagem da indústria de bens de consumo duráveis e de

capital. Já foi visto que a crise da CSN é antiga e remontava à década de 1950 por esse motivo. Em boa parte da sua história, a siderúrgica de Volta Redonda e outras indústrias estatais produtoras de bens intermediários sediadas no Rio de Janeiro estavam engajadas no esforço de subsidiar a indústria localizada em outros estados, principalmente em São Paulo, mas esse dado parece irrelevante para uma série de autores.

Uma das formas como a ausência de encadeamentos produtivos na sua estrutura industrial se expressa é a alta concentração do VTI do estado na cidade do Rio de Janeiro. Mas Oliveira (2008, p. 104) chama a atenção para o fato de que há um recuo dessa concentração a partir da fusão, em 1975. Segundo ele, a prioridade dada no II PND aos projetos nos segmentos de bens intermediários e insumos básicos aqueceu a economia do Estado do Rio de Janeiro. Boa parte desses investimentos foi aplicada em empreendimentos fora da capital (e em outras regiões do país), apesar desta ter sido beneficiada indiretamente em função da sede de várias estatais estarem ali localizadas, como as empresas do sistema Eletrobrás, Petrobrás e Embratel. O autor elaborou uma tabela na qual selecionou os municípios que contribuíam, entre 1975 e 1985, com um percentual superior a 1% na formação do VTI estadual, com base nos dados do Censo Industrial correspondentes a esses anos. A tabela é reproduzida abaixo.

TABELA 3.5
PARTICIPAÇÃO NO VALOR DA TRANSFORMAÇÃO INDUSTRIAL NO ESTADO
DO RIO DE JANEIRO POR SETOR E POR MUNICÍPIO COM PARTICIPAÇÃO
SUPERIOR A 1% (1975-1985)

Setores e municípios	1975		1980		1985	
	Mil cruzeiros	%	Mil cruzeiros	%	Mil cruzeiros	%
Total	41.497.199	100	418.553.412	100	51.349.013.831	100
Ind. Extrativa			2.018.605	0,48	6.106.293.095	11,9
Ind. de transformação			416.553.412	99,52	45.242.720.736	88,1
Campos	467.609	1,13	5.049.790	1,21	573.211.133	1,12
Barra Mansa	688.036	1,66	8.099.096	1,94	693.928.326	1,35
Resende	593.048	1,43	8.549.206	2,04	726.272.725	1,41
Volta Redonda	3.003.952	7,24	30.626.322	7,32	3.794.077.027	7,39
Nova Friburgo	426.806	1,03	7.044.067	1,68	594.436.900	1,16
Petrópolis	1.055.022	2,54	10.724.905	2,56	923.372.957	1,82
Duque de Caxias	3.749.194	9,03	29.289.737	7,00	5.604.532.622	10,91
Magé	157.793	0,38	4.676.154	1,12	134.292.351	0,26
Niterói	1.346.076	3,24	12.006.097	2,87	636.324.990	1,24
Nova Iguaçu	1.144.384	2,76	13.142.349	3,14	1.882.378.082	3,67
São Gonçalo	711.650	1,71	7.536.531	1,80	769.036.619	1,50
Angra dos	90.686	0,22	5.954.452	1,42	983.121.284	1,91

Reis						
Rio de Janeiro	25.685.547	61,9	250.235.636	59,79	29.484.040.701	57,42

Fonte: Oliveira (2008, p. 104), com base em dados dos Censos Industriais de 1975, 1980 e 1985 do IBGE

Para além da concentração do VTI na capital do estado, é preciso ter em conta a concentração nos municípios metropolitanos. Nesse caso, o crescimento da participação relativa de Duque de Caxias e Nova Iguaçu (aumento de 2,79 pontos percentuais, entre 1975 e 1985) poderia compensar a perda de participação relativa da capital. Contudo, essa perda de participação relativa do município do Rio de Janeiro é mais alta (4,48%), em razão do aumento da participação de Angra dos Reis (1,91%), considerando que os percentuais dos demais municípios extrametropolitanos experimentaram um movimento de leve incremento ou baixa, compensando-se mutuamente (à exceção de Petrópolis, cuja participação no VTI estadual declinou de 0,72% no período 1975-1985). Mas há que se considerar que a perda de Niterói, município metropolitano, é muito acentuada (2%).

A crise da construção naval na década de 1980 foi, provavelmente, a responsável pela queda da participação relativa de Niterói no VTI estadual. Oliveira (2008, p. 105) assegura que nos primeiros anos após a fusão, o segmento de material de transporte (onde se situa a construção naval) é a atividade que mais contribuiu com o impulso tomado pela economia do estado do Rio de Janeiro, como resultado do II Plano de Construção Naval, com recursos do II PND. Já foi tratado, no segundo capítulo, que o auge da construção naval foi a década de 1970. Niterói foi um município fortemente beneficiado pelos investimentos realizados nos seus estaleiros. Ali essa atividade remonta à fundação do estaleiro Mauá, no final do século XIX. O autor informou que, em 1980, a construção naval era responsável por 60,8% do VTI de Niterói. Mesmo assim, os dados da Tabela 3.5 demonstram que, nesse ano, já havia redução da participação do município no VTI do estado do Rio de Janeiro (de 3,24, em 1975, para 2,87, em 1980). A crise da atividade no município de Niterói só transparece com maior intensidade no ano de 1985 (redução para 1,24% de participação no VTI). Considerando os encadeamentos produtivos da CSN para frente com a construção naval - que são frágeis no sentido da ausência de demanda por aços planos durante as décadas de 1950 e 1960, exatamente porque a construção naval na região do Rio de Janeiro ainda é uma atividade predominantemente de reparos e não de construção de embarcações de grande porte, conforme já foi visto no segundo capítulo, mas que são fortalecidos na década de 1970-, é possível avaliar o que representou a crise nos estaleiros de Niterói e da cidade do Rio de Janeiro durante a década de 1980 para as empresas que forneciam os seus principais insumos. Mas vale a pena repetir que durante o auge da construção de grandes embarcações nos estaleiros do Rio de Janeiro, a Cosipa e a Usiminas, produtoras de aços planos, já competiam com a CSN.

Por outro lado, cabe aqui chamar a atenção para o fato, como o faz Oliveira, de que o crescimento da participação percentual de Angra dos Reis no VTI (de 0,22%, em 1975, para 1,42%, em 1980, e para 1,91%, em 1985) é decorrência do incremento do mesmo tipo de atividade que está em crise na área metropolitana do Rio de Janeiro na década de 1980. Oliveira, equivocadamente, fala da construção do estaleiro holandês Verolme, em Angra dos Reis. Mas o Verolme, às margens da Baía de Jacuecanga, foi instalado em 1959, dentro das diretrizes do Plano de Metas para enfrentar o estrangulamento nos transportes. Um olhar sobre a participação de Angra dos Reis no VTI estadual, em 1975, indica que a produção da Verolme tem resultado pouco expressivo, se for levado em conta os 0,22% referentes a esse município. No entanto, entre 1980 e 1985, a participação de Angra dos Reis é crescente.

Oliveira observou igualmente o aproveitamento dos recursos do II PND aplicados na expansão da refinaria de Duque de Caxias-Reduc e seu impacto no incremento do segmento

da indústria química no estado do Rio de Janeiro, já que a Reduc é a principal fornecedora de matérias-primas para as empresas desse segmento. Segundo ele, a maturação desses investimentos vai estar refletida no aumento da participação da indústria química no VTI da cidade do Rio de Janeiro (10,9% do total), sendo o segmento da indústria com maior participação para a composição do VTI da capital. No Censo Industrial de 1975, a maior contribuição era dada pelo segmento de editorial e gráfica (13,5%, não reconhecido como um tipo de indústria dinâmica, ao contrário da indústria química). Tais indicadores suscitam duas observações. A primeira delas, prende-se ao fato de o caso dos encadeamentos entre a atividade da Reduc com a indústria química no estado (além da cidade do Rio de Janeiro, também o município de Resende apresentou dinamismo no segmento químico a partir da década de 1960) servir como indicação do potencial que relações de interdependência entre segmentos e empresas industriais no interior da região podem provocar em termos de resultados mais expressivos para o desenvolvimento industrial. Mas seria necessário que essas relações fossem estabelecidas com maior amplitude. Em segundo lugar, a transição do predomínio do segmento editorial e gráfica para a indústria química na cidade do Rio de Janeiro – onde está concentrado o maior volume do VTI estadual –, uma indústria incluída na categoria de indústria dinâmica, embora em um período tardio (porque já se passaram mais de duas décadas da industrialização pesada) contribui para relativizar o argumento da obsolescência industrial da região do Rio de Janeiro. De qualquer modo, uma observação importante feita por Ricardo Carneiro acerca dos impactos do II PND, indica que os empecilhos à pretendida diversificação adicional da matriz industrial brasileira na escala proposta no plano não estavam localizados na indústria de bens intermediários, e sim na indústria de bens de capital, porque nesta última as fortes barreiras à entrada, resultantes do controle da tecnologia e das escalas de produção constituíam uma limitação à desconcentração dessa indústria dos países centrais em direção à periferia. O comentário parece pertinente porque qualifica melhor um setor identificado com a estrutura industrial fluminense, o de bens intermediários:

Tanto quanto no setor de energia, os obstáculos tecnológicos e de escala de produção são pouco significativos nesse setor, no qual a base de matérias-primas e a própria disponibilidade de energia são os fatores locais decisivos. Nessas indústrias, houve uma expressiva desconcentração da produção dos países centrais em benefício dos países periféricos de maior grau de desenvolvimento durante o ciclo de crescimento do pós-guerra. (CARNEIRO, 2002, pp. 68-9)

Cabe aqui mencionar a ausência na Tabela 3.5 do município de Valença, pela sua tradição industrial e a presença de suas seis unidades têxteis (conforme indicado no Censo industrial de 1970), o que significa que não alcançava o índice de 1% na participação do VTI do estado do Rio de Janeiro, critério utilizado por Oliveira para destacar os municípios.

No Vale do Paraíba, sobressai a participação de Volta Redonda e Barra Mansa, que somados representam 8,9% do VTI estadual, em 1975, 9,2%, em 1980, com um pequeno recuo para 8,74%, em 1985. Se for acrescentado o município de Resende, que pertence ao mesmo Vale do Paraíba, essa participação sobe para 10,33%, 11,24% e 10,15%, respectivamente. Correspondendo ao maior percentual entre as microrregiões do interior na formação do VTI estadual. Cabe aqui lembrar que a participação do Médio Paraíba no VTI da região do Rio de Janeiro (RJ+DF) correspondia a 20,16%, em 1959, conforme registrado na Tabela 3.6, apresentada logo a seguir. Parece óbvio falar do peso da CSN nesses índices. Oliveira diz que os recursos aplicados pelo governo federal na ampliação dessa siderúrgica estatal “beneficiaram diretamente o município de Volta Redonda, mas, indiretamente contribuíram com os setores metalúrgicos e químicos em Barra Mansa e Resende” (OLIVEIRA, 2008, pp. 105-6). Um olhar sobre a Tabela 3.6, apresentada abaixo, permite

verificar um rearranjo da distribuição territorial do VTI na região do Rio de Janeiro, entre 1959 e 1985, na medida em que alguns municípios perderam participação relativa, enquanto outros tiveram aumentados os seus percentuais. A questão importante é: se o Vale do Paraíba respondia por 20,16% do total do VTI do antigo Estado do Rio e do Distrito Federal no ano de 1959 (com Volta Redonda, Barra Mansa e Resende juntos participando com 17,31%) e se essa participação recua para 10,15%, em 1985, para onde se deslocou essa diferença percentual?

TABELA 3.6
PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL DE MUNICÍPIOS SELECIONADOS NA
FORMAÇÃO DO VALOR DA TRANSFORMAÇÃO INDUSTRIAL DO
ESTADO DO RIO DE JANEIRO – COMPARAÇÃO ANOS 1959-1985

Município	1959 (%)	1985(%)	Saldo
Campos	2,58	1,12	-1,46
Barra Mansa	3,83	1,35	-2,48
Resende	0,51	1,41	+0,90
Volta Redonda	12,98	7,39	-5,50
Nova Friburgo	0,85	1,16	+0,31
Petrópolis	2,73	1,82	-0,91
Duque de Caxias	2,93	10,91	+7,98
Magé	0,61	0,26	-0,35
Niterói	2,94	1,24	-1,70
Nova Iguaçu	2,48	3,67	+1,19
São Gonçalo	2,49	1,50	-0,99
Angra dos Reis	0,07	1,91	+1,84
Rio de Janeiro	59,27	57,42	-1,85

Fonte: Censos Industriais do IBGE

Em primeiro lugar, é possível verificar que, além do Vale do Paraíba, a cidade do Rio de Janeiro, Campos (no norte do estado), Petrópolis (na serra), Magé, Niterói e São Gonçalo (na região metropolitana) perdem participação. O total percentual dessas perdas de participação no VTI é de 12,85%. Já o total percentual dos municípios que alcançaram crescimento no período é de 12,22%. O vetor do deslocamento está muito concentrado na Baixada Fluminense (Duque de Caxias (7,98% de crescimento percentual e Nova Iguaçu, com 1,19%), com desvantagem para os municípios extramunicipais que obtiveram altas em seus percentuais (Angra dos Reis, na Baía da Ilha Grande, com 1,19% de incremento no seu índice, e Nova Friburgo, na serra, com 0,31%). Em Duque de Caxias, é o efeito da ampliação da Reduc. Em Nova Iguaçu, sua localização privilegiada às margens da BR-116 (Via Dutra) e sua proximidade com a cidade do Rio de Janeiro explicam o incremento de sua participação no VTI estadual. Em Angra dos Reis, a atividade do estaleiro Verolme. Em Nova Friburgo, o crescimento do segmento têxtil, tradicional nesse município, mas que se especializa na produção de lengerie, movimento que se inicia na década de 1980 (OLIVEIRA, 2008, pp. 106-7). A perda de participação no VTI dos municípios que apresentam saldos negativos não significa necessariamente recuo ou esvaziamento da atividade industrial, conforme pode

atestar o caso de Volta Redonda, maior percentual negativo entre os municípios selecionados. O caso de Campos é mais problemático, porque expressa os recorrentes reveses enfrentados pela agroindústria ligada à cana-de-açúcar (perda crescente de produtividade, o que faz com que a atividade seja duramente afetada pela concorrência com a agroindústria do açúcar paulista, operando com maior grau de inovação tecnológica a partir da década de 1970). Mas Araújo (2005, pp. 21-2) acentua que a região norte do estado (onde Campos está situado) se mostra uma área estagnada, entre 1950 e 1975, crescendo a taxas inferiores à média estadual, e esse resultado “está associado ao declínio da indústria local de alimentos, especialmente a de laticínios”.

A perda de participação da cidade do Rio de Janeiro no VTI estadual é visível. Oliveira situa essa diminuição proporcional da participação da capital no VTI do estado a partir da fusão (OLIVEIRA, 2008, p. 104), proposição contrariada pelo argumento de ARAÚJO (2005, pp. 20-1), ao assegurar que na capital trata-se a diminuição do índice de participação percentual no VTI estadual corresponde à de transferência da indústria da região metropolitana para o interior, e esse fenômeno, para ele, já estava em curso desde a década de 1950. Entre 1950 e 1975 - período perpassado pelo segundo governo Vargas, o governo JK e o de crescimento acelerado da indústria brasileira entre 1976-1972 -, a indústria da região do Rio de Janeiro registrou crescimento de 80%, com taxas muito mais favoráveis no interior quando comparadas às da capital: 103% contra 69%, sendo as maiores taxas registradas na Baixada Fluminense e no Médio Paraíba, áreas que o autor classifica como de crescimento acelerado, enquanto para a capital o autor atribui um crescimento moderado. É preciso considerar, no entanto, que a Baixada Fluminense não constitui porção interiorizada do estado. A Tabela 3.7 reproduz, em parte, as taxas de crescimento industrial regionalizadas, para demonstrar o argumento defendido por Araújo.

TABELA 3.7
ESTADO DO RIO DE JANEIRO – TAXA DE CRESCIMENTO
INDUSTRIAL POR REGIÃO - 1950-1975

Região	Taxa de crescimento
Capital	68,76
Interior	102,69
Baixada Fluminense	438,92
Grande Niterói*	29,83
Médio Paraíba	166,76
Serra	90,94
Norte Fluminense	8,52
Outros	94,66
Estado do Rio de Janeiro	80,11

Fonte: IBGE e Ministério do Trabalho e Emprego (RAIS). Adaptado de tabela apresentada por Araújo (2005, p. 21).

Araújo fez uma adaptação das regiões administrativas normalmente utilizadas pelo Centro de Informações e Dados do Estado do Rio de Janeiro- CIDE, segundo ele, para identificar com melhor clareza em que direção se deu o desenvolvimento industrial no estado. Nesse sentido, a Grande Niterói engloba os municípios da área Leste da Baía da Guanabara (Niterói, São Gonçalo, Itaboraí, Magé e Tanguá. A categoria “outros” engloba o Centro-Sul, a

Baía da Ilha Grande, Baixadas Litorâneas e o Noroeste Fluminense, de acordo com o autor, “contemplando regiões menos importantes”. Quando se trata do período 1950-1975, Araújo pode estar correto. Mas de qualquer modo, parece surpreendente, para o propósito ao qual ele se dispôs, lidar com uma categoria “marginal” que apresenta taxa de crescimento tão expressivo (94,66%, bastante próxima da taxa de crescimento do conjunto do interior e superior à taxa de crescimento da capital.

Na tabela acima, Araújo utiliza o emprego industrial como variável para expressar o crescimento industrial. Mas mesmo quando lança mão da participação percentual das regiões no produto industrial do estado no mesmo período, é evidente o crescimento mais robusto das porções que ele chama de “interior”, quando confrontadas com o crescimento da capital, conforme a Tabela 3.8, apresentada logo abaixo.

TABELA 3.8
ESTADO DO RIO DE JANEIRO – PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL DAS
REGIÕES NO PRODUTO INDUSTRIAL ESTADUAL - 1950-1975

Regiões	1950	1975
Estado do Rio de Janeiro	100	100
Capital	70,15	52,54
Interior	29,85	47,46
Baixada Fluminense	2,38	19,57
Grande Niterói	7,52	5,04
Médio Paraíba	8,76	13,96
Serrana	4,50	3,61
Norte Fluminense	3,76	1,80
Outros	2,93	3,48

Fonte: IBGE e CIDE. Tabela adaptada de Araújo (2005, p. 19)

Araújo (2005, p. 22) afirma não ser difícil perceber a importância dos investimentos do setor público estatal na definição do mapa industrial do Rio de Janeiro. Na década de 1970, segundo ele, há três eixos dinâmicos consolidados na indústria fluminense: a própria capital, a Baixada Fluminense e o Médio Paraíba. Excetuando-se os investimentos na indústria siderúrgica, todos os demais estão localizados na capital ou em áreas próximas a ela, fortalecendo nesse espaço a existência de uma mancha industrial que “contrasta com uma periferia que possui bolsões de desenvolvimento industrial, como é o caso de Volta Redonda”. Mas o autor reitera que dos três eixos, a capital apresenta sinais de saturação, consubstanciados principalmente na queda da participação no produto industrial estadual.

É possível verificar que a Grande Niterói e a microrregião Serrana, que sucedem a posição do Médio Paraíba no ranking das áreas do estado em participação percentual no produto industrial encontram-se em situação bem menos expressivas (5,04% e 3,61%, respectivamente, representando, no primeiro caso, uma participação quase três vezes menor à do Médio Paraíba e, no segundo caso, quase quatro vezes). Nesse sentido, a decisão estratégica de fundir os dois estados e os investimentos do II PND, como suporte a essa decisão, serviram para reforçar a concentração industrial na área metropolitana do Rio de Janeiro. Com relação ao II PND, é bom que seja dito, reforçou no estado do Rio de Janeiro uma base industrial assentada na produção privilegiada de poucos segmentos: material de transporte, metalurgia e química. À exceção do material de transporte (leia-se indústria naval,

já que a indústria automobilística estava toda concentrada em São Paulo no período), são segmentos produtores de bens intermediários (MELO, 2005, p. 235) - com fortes conexões para frente nas cadeias produtivas -, insumos industriais para outros segmentos manufatureiros (especialmente os de bens de consumo duráveis e de capital), cuja localização está em outros estados, majoritariamente em São Paulo. Em razão dessa configuração (alta dependência do investimento do setor público estatal e da forte presença de segmentos produtores de bens intermediários), a crise econômica experimentada pela economia brasileira no início da década de 1980 – traduzida no esgotamento do estado desenvolvimentista -, vai exercer uma pressão maior sobre a indústria de transformação do estado do Rio de Janeiro do que na de outros estados industrializados (OLIVEIRA, 2008, p. 108).

3.3 – Algumas Dimensões da Crise da Década de 1980 no Vale do Paraíba Fluminense

Essa crise atinge de maneira contundente a indústria de transformação do país, com forte repercussão nas economias regionais com perfil urbano-industrial. No estado do Rio de Janeiro significou a inflexão de um movimento de expansão industrial contínuo que vinha ocorrendo desde o pós-guerra, na medida em que foi alterada a forma de definição de prioridades da parte do principal promotor dos investimentos no estado, o setor público estatal. Entre o final do ano de 1980 e meados do ano de 1984, as linhas gerais da política macroeconômica brasileira passaram a ser ditadas pela disponibilidade de financiamento externo, em um contexto internacional que sinalizava, desde o segundo choque do petróleo (1979), escassez de financiamento da parte dos bancos internacionais, que passam a impor taxas mais altas de juros (CARNEIRO e MODIANO, 1990, p. 323). Ricardo Carneiro (2002, pp. 84-5) lembra que foi decisiva a importância do financiamento externo em todo o período de crescimento acelerado da economia brasileira no período posterior a 1968. As operações de endividamento, segundo esse autor, proporcionavam tanto ao capital bancário internacional quanto ao doméstico, lucros elevados, ao mesmo tempo em que liberava o setor financeiro doméstico de constituir uma base de captação de recursos de longo prazo. A restrição da liquidez e a alta da taxa de juros observadas no início da década de 1980 impõem uma ruptura nas relações econômicas do Brasil com o exterior, já que a captação de recursos reais ou financeiros no mercado internacional, base da expansão industrial brasileira do pós-guerra, transforma-se em transferência de recursos para o exterior pelo pagamento do serviço e amortização parcial da dívida externa.

O processo se agrava com o passar do tempo, podendo ser distinguidas duas etapas: na primeira, entre 1979 e 1982, ainda ocorre uma absorção de recursos reais do exterior, financiada por queima de reservas, pois houve apenas um racionamento de novos financiamentos pelo mercado. Depois da ruptura do mercado internacional de crédito em 1982, abre-se, após 1983, um período de crescente transferência de recursos ao exterior (CARNEIRO, 2002, p. 121).

É nesse cenário, agravado por uma aceleração inflacionária, que se pode compreender a política econômica dos anos iniciais do governo João Figueiredo (1979-1985), que passou a dar prioridade na economia brasileira ao setor estatal de mineração (Companhia Vale do Rio Doce) e à expansão da produção agropecuária, atividades que passam a ser responsáveis pela geração de divisas externas. Para Oliveira (2008, p. 108), o Rio de Janeiro perde duplamente: por não ser mais prioritário na linha de investimento produtivo do setor público estatal e por não apresentar potencial significativo na produção mineral, tampouco na agropecuária.

Reichstul e Coutinho (1983, pp. 39-58), que estudaram o comportamento do investimento estatal entre 1974 e 1980 e sua repercussão na Formação Bruta de Capital Fixo-

FBCF, mostram como no caso do segmento siderúrgico e do Sistema Petrobras, cruciais para a estrutura industrial do estado do Rio de Janeiro, o corte dos investimentos em 1980 reverteu tendências positivas verificadas durante toda a década de 1970. No caso do Sistema Petrobras, que foi objeto de inversões expressivas até 1979, pode-se, segundo os autores, atribuir ao investimento aí realizado, um papel de sustentação do fluxo da formação bruta de capital fixo, atuando de forma estabilizadora na fase de desaceleração da economia. Mas a queda real no seu investimento, no ano de 1980, inverte esse papel, “e seu efeito recessivo tende a ser ampliado pelo fato de que os cortes se concentram justamente nas atividades que possuem maior articulação com a indústria nacional, como o refino, transportes e terminais”.

Mas há um aspecto da crise que paradoxalmente favoreceria no médio prazo os investimentos da Petrobras no estado do Rio de Janeiro. De acordo com autores, a prospecção e a produção recebem prioridade com o segundo choque do petróleo em termos dos dispêndios realizados pela empresa. Em 1980, segundo eles, 70% dos investimentos totais foram direcionados a essas atividades. Desse modo, os cortes de investimentos levados a efeito em 1980 (-10%), afetaram mais a atividade de refino (REICHSTUL e COUTINHO, 1983, p. 52). Se por um lado, a indústria do Rio de Janeiro se viu atingida, pela importância da Refinaria de Duque de Caxias, por outro, há refinarias da Petrobrás operando em outros estados. Além disso, a concentração dos investimentos da empresa em prospecção e produção irá contribuir para que, em 1985, o Rio de Janeiro apresente, pela primeira vez na história da sua indústria, participação de 11,89% da indústria extrativa mineral na formação do VTI estadual, com o petróleo extraído da Bacia de Campos, com profundas alterações no mapa industrial do estado na década de 1990, a partir do surto de desenvolvimento na microrregião Norte. Silva (2004, p. 52) já havia chamado a atenção para o fato de que, na composição setorial da indústria fluminense, as atividades ligadas à extração mineral mantiveram muito pouco expressiva participação, entre 1949 e 1980 (média de 0,5%, conforme os Censos Industriais do IBGE), cabendo à indústria de transformação a quase totalidade do VTI estadual. No ano de 1985, com o aumento da participação da indústria extrativa mineral para quase 12%, a indústria de transformação participa com 88% do VTI estadual, quando historicamente alcançava percentuais superiores a 99%.

No caso do segmento siderúrgico, as inversões representaram, especialmente entre 1978 e 1979, taxas de crescimento acima de 50% ao ano, apesar de apresentarem descontinuidades, quando considerado o período 1972-1978, especialmente no ano de 1976 (queda de 18% no investimento real), momento de transição do estágio II para o estágio III do Plano D de expansão. No caso da CSN, já foi vista a repercussão sobre a cidade de Volta Redonda desses estágios de expansão da produção siderúrgica, no capítulo anterior: pressão demográfica (uma espécie de retorno aos “tempos pioneiros”, devido à perspectiva de obtenção de trabalho), expansão do comércio e das atividades de serviços, aumento do trabalho subcontratado no interior da Usina Presidente Vargas. Em 1980, o segmento experimentou uma queda de 13% no volume real das inversões (REICHSTUL e COUTINHO, 1983, p. 54).

Embora a crise do início da década de 1980 tenha se expressado com maior virulência na capital e na área metropolitana, ela transcendeu esses espaços, manifesta em diversas esferas da vida social, incluindo a perda da autoestima da população estadual (NATAL 2003, p. 423). Importa aqui tentar esboçar alguns aspectos da experiência da crise para quem vivia no Vale do Paraíba fluminense. Em primeiro lugar, é preciso ter em conta que, embora as empresas do setor público estatal tivessem sofrido cortes substanciais em seus orçamentos, os programas e projetos sob sua responsabilidade continuaram sendo implementados, o que implicou reajustes e adequações às condições vigentes. O mais grave ocorria no plano da política macroeconômica, já que os investimentos das empresas estatais provavelmente deixaram de atuar como força estabilizadora, conforme haviam atuado durante a fase de

desaceleração da economia (1976-1979), garantindo o investimento numa nítida ação anticíclica, e passaram a atuar como variável agravante do forte movimento recessivo desencadeado no final de 1980. Entre 1979 e 1980, a participação dos investimentos das empresas públicas (e particularmente aquelas do setor público estatal) na formação bruta de capital fixo caiu de 29% para 23% (REICHSTUL e COUTINHO, 1983, p. 48). Acrescente-se a isso o fato de que os orçamentos das estatais (para além dos cortes efetuados) se viam corroídos pela aceleração inflacionária do período.

A CSN prosseguiu com o seu estágio III do Plano de Expansão D, mesmo impondo reprogramação das metas originais. A expansão da planta da usina sobre a área do atual bairro do Aterrado - antiga área alagadiça na cidade de Volta Redonda que recebeu aterros executados pela empresa Almeida & Filhos, conforme comentado no capítulo dois - foi parte do plano original sustado em função dos cortes no orçamento da empresa. Pereira (2007, p. 52) registrou que o estágio III foi concluído em 1984. Já Oliveira (2008, p. 102) diz que as obras desse estágio foram concluídas em 1987. Isto parece indicar que mesmo com investimento reduzido, a CSN garantiu algum dinamismo na cidade e na região, na medida em que mantinha um razoável número de empregos, principalmente nas empreiteiras que lhe prestavam serviços e nas empresas da construção civil. Ao que tudo indica a crise na cidade só iria se agravar na segunda metade da década de 1980, à medida que recrudescesse a crise econômica enfrentada pela sociedade brasileira e, particularmente, piorava a situação financeira da CSN, com desdobramentos contundentes em termos das relações com seus trabalhadores.

Ao lado da situação de cortes nos seus orçamentos, que se acentuaram após 1985, da alta vertiginosa das taxas de inflação e do endividamento da empresa a juros altos, a CSN enfrentava um problema que tem sido pouco considerado pelos analistas, já destacado nesta tese, qual seja, “a política de subsídio do preço do aço fixado pelo governo federal, desde 1980, tanto no mercado interno quanto no mercado externo” (LOPES, 2004, p. 147). Mas esse é um problema que parece remontar à década de 1950. Pinho e Silveira (1998, p. 100) afirmam que o controle dos preços prejudicou sensivelmente as ex-estatais siderúrgicas ao longo dos anos 1980. Os preços do ferro, aço e derivados atingiram seu mínimo em 1990, sendo liberados somente em 1991, após o fracasso do Plano Collor II. Somente entre 1981 e 1984, os preços do aço e derivados sofrem uma redução de 45%.

Por outro lado, desde o início da década de 1980, a cidade de Volta Redonda vivenciou a emergência de movimentos sociais - organizados em torno da ação da diocese local, como ocorreu em diferentes pontos do país - e o surgimento de uma oposição sindical, que assume a direção do Sindicato dos Metalúrgicos em 1983 (PEREIRA, 2007, p. 118). A junção dos movimentos sociais, que reivindicavam melhores condições de vida urbana, com a atuação dessa oposição sindical conferia a Volta Redonda uma situação muito peculiar no interior do estado em termos de ativismo de parte expressiva da população, que contraria o raciocínio muito difundido pelos analistas de que as porções do interior do estado abrigam populações conservadoras politicamente, enquanto a capital do estado concentra segmentos do eleitorado estadual mais oposicionista, o que teria motivado sub-repticiamente o governo do General Geisel a empreender a fusão do velho Estado do Rio com a Guanabara.

Desse modo, no início da década de 1980, a situação de crise nacional é encarada por grande parte da população da Cidade do Aço como desatinos dos governos militares, adquirindo suas lutas os contornos de uma militância contra o fim da ditadura (PEREIRA, 2007, p. 114). O fato de a CSN ser uma estatal reforçava essa compreensão. No entanto, o primeiro registro de uma greve de trabalhadores em Volta Redonda, ainda em 1979 e trazido por Souza (1992, pp. 155-6), esteve a cargo dos trabalhadores das empreiteiras que prestavam serviços à siderurgia estatal, ligados às empresas da construção civil, “deflagrada com características de revolta social, provocando um grande impacto sobre a vida local”. Ao

mesmo tempo, nesse mesmo ano, a campanha salarial dos metalúrgicos da CSN, liderados pela oposição sindical, conseguia reunir em assembléias perto de 10 mil operários. Como um dos principais pontos de conflito entre a CSN e seus empregados diretos nesse período, além do pleito para obter índices de reajuste que permitissem aos trabalhadores recuperar as perdas advindas com a inflação, pode-se destacar “as péssimas condições de trabalho em termos de saúde e segurança do trabalhador, problema agravado pela execução do Plano de Expansão D e pelo aumento da produtividade a todo custo” (PEREIRA, 2007, p. 112). A primeira greve de operários da siderúrgica estatal - que inaugura um longo ciclo que irá desembocar na ocupação da usina pelo Exército no ano de 1988, com três operários mortos - seria deflagrada em junho de 1984.

A proximidade geográfica da Cidade do Aço com Barra Mansa fazia com que nesta última emergissem movimentos sociais semelhantes. O Sindicato dos Metalúrgicos de Volta Redonda tem atuação regional, incorporando também os operários de Barra Mansa e Resende. Já foi visto no segundo capítulo que em Barra Mansa estão localizadas importantes unidades industriais privadas, algumas delas instaladas anteriormente à construção da CSN. Daí a cidade possuir um importante contingente de trabalhadores industriais, embora incomparável quando confrontado com o número de operários existente em Volta Redonda. (Ver Tabela 2.15 para o ano de 1959). Foi verificada, através de entrevista, a situação de uma dessas empresas diante da crise do início dos anos 1980. Trata-se da Metalúrgica Barbará, fabricante de tubos dúctil para o mercado de saneamento. O entrevistado, engenheiro que ingressou nessa fábrica no ano de 1979 para trabalhar com operação de baixo forno elétrico, relatou que, entre 1982 e 1984, a empresa experimentou uma situação muito boa, devido a um contrato que firmou com um grupo empresarial do Iraque para fornecimento dos seus tubos. Segundo o informante, a produção era muito substantiva nesse período, “coisa de produzir um ano inteiro para o Iraque”.

A informação parece importante porque permite indicar uma alternativa utilizada por algumas empresas industriais que viram suas vendas se retraírem bruscamente no mercado doméstico com o movimento recessivo de 1981. De acordo com o entrevistado, a Barbará “sempre teve um pé no mercado externo”, o que deu uma sobrevida para a empresa durante a crise do início dos anos 1980. Há que se considerar o fato de que entre os principais clientes da empresa destacavam-se as companhias de saneamento dos estados (principalmente São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais e Paraná, sendo a SABESP sua principal compradora), que enfrentavam graves problemas para realizar investimentos com a crise fiscal do setor público que se aprofundava no início da década. Evidentemente que essa situação favorável da Barbará não pode ser estendida ao conjunto das empresas industriais de Barra Mansa. O segmento metalúrgico foi duramente atingido pela crise. Outra unidade industrial instalada no município, a Siderúrgica Barra Mansa (do grupo Votorantim), por exemplo, é produtora de vergalhões de todos os tipos para a construção civil, um setor que experimentou forte retração durante toda a década de 1980.

Já o município de Valença parece ter atravessado a década de 1980 aparentemente sem ter sofrido fortes impactos do movimento recessivo na economia brasileira. A crise do seu parque têxtil é desencadeada com a abertura comercial do início da década de 1990, conforme atestam as entrevistas realizadas com informantes que ocuparam cargos de gerência nas suas unidades industriais. É curioso como a crise da cidade de Valença não coincide com a crise do complexo urbano Volta Redonda-Barra Mansa, mais intensa na segunda metade da década de 1980. Durante a realização da pesquisa (e nesse ponto os entrevistados foram unânimes), foram recorrentes os relatos acerca de investimentos e expansão numa época (os anos 1980, principalmente na sua primeira metade) de forte redução da atividade na indústria de transformação em termos nacionais. É que a cidade experimentava nesse período a euforia do jeans (iniciada na década de 1970), já que abrigava duas das mais importantes empresas

produtoras do tecido índigo *blue*, a Santa Rosa e a Ferreira Guimarães. Nesta última, a capacidade instalada em suas duas unidades (uma especializada em fiação e a outra em tecelagem/acabamento, esta última instalada na segunda metade da década de 1970), lhe permitia produzir 600 mil metros de índigo *blue* durante a década de 1980, destinados ao mercado nacional, sendo uma pequena parte para exportação. Nessa fase, chegou a empregar 900 trabalhadores.

No caso da Santa Rosa, o informante (que é engenheiro e ingressou na empresa no ano de 1985, a convite do diretor-presidente Júlio Victor Pentagna Guimarães) disse ter sido encarregado, em sua primeira tarefa, da supervisão das obras de expansão de uma unidade em Montes Claros, Minas Gerais, projeto voltado inicialmente para a produção de fios para a tecelagem de Valença, com excedente para o mercado. A produção das três unidades da Santa Rosa em Valença estava inteiramente direcionada para a fabricação de brim. Anteriormente ao boom do índigo, essa produção era de tecidos crus, tecidos mais leves e a empresa chegou a manter um contrato com a companhia que comercializa a marca de tênis Redley, fornecendo-lhe lona.

A crise da empresa se prenunciaria em 1988, quando o informante já retornara de Montes Claros. Observe-se que esse é um período anterior à abertura comercial. De acordo com o entrevistado, em 1989 os problemas da Santa Ros agravaram-se, em decorrência da acirrada disputa interna pelo mercado do índigo:

A partir de certo momento, deve ter sido a partir dos anos 1987, 1988, as inovações tecnológicas do brim, do índigo, ele passou a ser tecido com fios singelos, até então todos utilizavam fios retorcidos a dois cabos. Então a tecnologia, o avanço das confecções, da moda em si, diziam não, mas o índigo é um tecido pesado, era aquele tecido 14 onças, aquele jeans pesadão. Eu quero crer que a moda começou então a direcionar para a fabricação de um índigo mais levinho. Por que no calor você usar aquelas calças antigas, pesadas? Então eu acho que houve essa tendência do mercado, a começar a pesquisar, a trabalhar o próprio índigo, melhorar o índigo, ou seja, diversificar a fabricação do índigo.

Durante a entrevista, o informante relatou que, no seu entendimento, a direção da empresa não acreditou na tendência do mercado, não deu muita importância. Enquanto as maiores empresas já estavam pesquisando e desenvolvendo tecido índigo com fio singelo, tecidos mais leves, a Santa Rosa continuou produzindo da mesma forma. Isto implicaria mudanças tecnológicas, no maquinário, no processo de produção porque, segundo ele, a resistência do fio retorcido a dois cabos (tradicionalmente utilizado naquela época na fabricação do índigo) é maior do que a resistência de um fio singelo, um “fio com um caminho só”. Nesse caso, há que se ter um fio com maior qualidade porque poderia haver problemas com o rompimento do fio e isso interrompe a produção. O fato de a direção da empresa não ter acreditado nessas tendências foi, para o informante, uma das causas que começaram a atrapalhar comercialmente a Santa Rosa.

Há que se levar em conta que novos investimentos em maquinários e no processo produtivo àquela altura, poderiam representar um forte motivo para a direção da empresa não aderir às novas tendências do mercado. Segundo o informante, ao final da década de 1980, a empresa se encontrava “um tanto descapitalizada”, em função não somente dos aportes de recursos na unidade de Montes Claros, mas também por serem desse período os investimentos em outros ativos, como aquele que o informante disse chamar-se “Juvilândia” (as duas primeiras sílabas do nome remetem a Júlio Vitor, diretor-presidente da Santa Rosa), três estabelecimentos agropecuários no município de Altamira, no Pará. O entrevistado também mencionou que a empresa já possuía um estabelecimento rural em Valença, a Parapeúna Agropecuária, uma fazenda onde eram cultivados eucaliptos. Em 1990, é decretada pela justiça a concordata da Santa Rosa. O trabalho na unidade de tecelagem chegou a ser

interrompido, por falta de matéria-prima, ocasionando evidentemente reflexos na unidade de acabamento de tecidos. Os trabalhadores ficavam em casa aguardando uma solução para a continuidade do trabalho. Há no depoimento do informante, a indicação de que é um período de forte embate da direção da empresa com o Sindicato dos Trabalhadores das Indústrias Têxteis de Valença.

Um terceiro informante ligado à empresa Chueke, instalada em Valença em 1951, disse que a trajetória da empresa nos anos 1980 não foi sem dificuldades, devido ao seu perfil diferenciado quando comparado ao perfil das duas fabricantes de índigo da cidade, que experimentaram um auge nessa década. A Chueke era especializada na fabricação de fios, com a sua produção voltada para os mercados das regiões Sudeste e Sul do Brasil e parte para o exterior (Canadá, Itália e alguns países da Europa Oriental). Durante os anos 1980 houve, segundo o informante, períodos que requereram promoção de férias coletivas de forma quase contínua, ano após ano, na tentativa de ajustar a capacidade de produção ao movimento do mercado. O caso da Chueke é bastante singular, pois após a morte do seu proprietário, na segunda metade da década de 1990, os filhos decidem por fechar a unidade. Seus interesses principais estão voltados para uma corretora localizada na cidade do Rio de Janeiro e outros negócios financeiros. Segundo o depoimento, não havia, da parte dos filhos do fundador, interesse em permanecer na atividade têxtil. Em 1999, depois de quase cinquenta anos operando na cidade, a Chueke foi fechada, deixando 550 operários sem trabalho.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os processos postos em foco no plano microrregional indicaram que o desenvolvimento econômico na região do Rio de Janeiro não foi tão inexpressivo quanto costuma apontar uma parte da literatura econômica, especialmente àquela que privilegia a história da industrialização no Brasil com base na expansão do complexo cafeeiro paulista, via de regra, impondo à região do Rio de Janeiro uma condição de “periferia nacional” no período aqui analisado. Foi visto o quanto a microrregião do Vale do Paraíba fluminense, durante as décadas de 1940 e 1950, esteve em sintonia – através da presença de empresas, agentes tanto públicos quanto privados e instituições importantes – com o esforço do país em criar uma estrutura industrial capaz de avançar no processo de substituição de importações. Esse é um período no qual o Rio de Janeiro é o centro do projeto nacional, concebido no Estado Novo e cristalizado pela burocracia governamental no segundo governo de Getúlio Vargas.

A microrregião estudada foi fortemente afetada por esse processo, através da implantação da Companhia Siderúrgica Nacional, no 8.º Distrito do município de Barra Mansa, que abrigava na ocasião um povoado rural disperso (sobrevivência de uma atividade cafeeira que fora próspera e entrara em crise a partir de 1875), no qual os seus quase três mil habitantes praticamente ainda se encontravam no século XIX. A emancipação política desse antigo distrito com características rurais, em 1954, portanto ainda sob o governo de Vargas, deu origem, no rastro da construção e entrada em operação da siderúrgica estatal, ao atual município de Volta Redonda.

Antes, porém, da implantação da CSN, o município de Barra Mansa contava com duas importantes unidades industriais (a Siderúrgica Barra Mansa e a Metalúrgica Barbará), cujas trajetórias estiveram ligadas não apenas à pesquisa tecnológica para aprimoramento de produtos e processos, mas à própria organização da indústria da construção no Brasil, para a qual concorreu o envolvimento dos seus proprietários na colaboração com a Associação Brasileira de Normas Técnicas - ABNT, criada em 1940. Nesse período, buscava-se, por um

lado, uniformizar o padrão de qualidade dos produtos e unificar os métodos de ensaio para análise dos materiais em laboratório e, por outro, abrir caminho para a integração do mercado nacional na área da construção. Para tanto, foram protagonistas instituições, técnicos e empresas do Rio de Janeiro, ao lado dos paulistas.

Ao final da década de 1940, a região que compreende atualmente o estado do Rio de Janeiro contribuía com 1/3 do Valor da Transformação Industrial do segmento metalúrgico do país, sendo majoritária a participação do Vale do Paraíba fluminense, conforme mostraram os dados do IBGE apresentados para o período. As indústrias na categoria de dinâmicas (conforme classificação utilizada por Maria da conceição Tavares), localizadas em territórios, carioca e fluminense detinham 27,4% de participação na estrutura industrial regional e evoluíram para 50,5% de participação em 1970, enquanto as indústrias tradicionais tiveram reduzida sua participação de 52,8, em 1949, para 38,7%, em 1970. A indústria química (incluída na categoria de indústrias dinâmicas) contribuía com 40,4% na formação do VTI brasileiro desse segmento, já em 1939, portanto bem antes do Plano de Metas.

Há uma tendência dessa e outras facetas do desenvolvimento industrial no estado do Rio de Janeiro permanecerem obliteradas, em função da predominância adquirida no meio acadêmico das análises centradas nas origens da industrialização brasileira a partir do complexo cafeeiro paulista. Essas análises procuraram tornar coadjuvantes quaisquer outras experiências históricas de desenvolvimento industrial ocorridas em outros pontos do país. No momento em que as relações estabelecidas a partir desse complexo ampararam uma trajetória que, da década de 1920 em diante, fizeram do estado de São Paulo a maior economia industrial do país - supremacia que se torna evidente nas estatísticas - qualquer que seja a variável considerada: o número de estabelecimentos, o emprego ou a renda.

Subsumida pelas estatísticas, a trajetória do desenvolvimento industrial da região que compreende o atual estado do Rio de Janeiro parece demonstrar um recorrente “esvaziamento” industrial a partir de 1939, quando diminui percentualmente sua participação no valor da produção e no valor da transformação industrial do país. Movidas por essa constatação proporcionada pelas séries estatísticas - que são utilizadas como provas irrefutáveis pelas análises assentadas no potencial dinamizador da industrialização contido no complexo cafeeiro paulista -, dezenas de estudos têm reproduzido a noção de que a indústria fluminense percorreu um caminho na direção do retrocesso industrial - que comprometeu sobremaneira o seu processo de desenvolvimento econômico -, onde proliferam termos como “decadência”, “obsolescência”, “estruturais fragilidades”.

A tese procurou mostrar que existem diferentes interpretações acerca do processo de industrialização no Brasil e que esse debate está longe de ter sido encerrado. Sem querer contestar a supremacia da industrialização paulista - assaz evidente, não apenas nas séries estatísticas, mas igualmente nas vantagens comparativas e na atratividade que a economia paulista passou a oferecer, atratividade, é bom que se diga que foi resultado, em grande parte, de uma ação conduzida pelo planejamento econômico, portanto construída politicamente, quando o país empreendeu a sua industrialização pesada -, procurou-se mostrar como a análise mais minuciosa da trajetória do desenvolvimento econômico de uma área específica do estado do Rio de Janeiro - amparada por um levantamento histórico que identificou atores, instituições e os vetores da expansão urbana de cidades -, pode fazer emergir com maior complexidade os processos responsáveis pela conformação de uma realidade econômica e social imputada (porque desconhecida) como “periférica”, “atrofiada”, destituída de dinamismo. Mais do que isso, permitiu descobrir novas óticas para a compreensão das alternativas encontradas pela região do Rio de Janeiro para prosseguir com sua dinâmica urbano-industrial durante todo o século XX, desde o momento, no início do século, em que a economia cafeeira entrou em declínio na velha província fluminense. Se a expansão da lavoura cafeeira no Oeste paulista, em fins do século XIX, foi o vetor de ampliação da base de

acumulação que permitiu o desenvolvimento de uma agricultura mercantil e a expansão da indústria no estado de São Paulo, foram outras as condições que explicam o crescimento industrial na região do Rio de Janeiro, já que a atividade cafeeira fluminense (como a da região de Minas Gerais) entrara em colapso no mesmo período.

Foi visto como existiu, no município de Valença, epicentro da crise cafeeira ao final do século XIX, já na primeira década do século XX, todo um esforço bem sucedido para a implantação de indústrias têxteis, contando com capitais advindos dos lucros de comerciantes locais, alguns deles possuindo relações de parceria com elementos externos, na Capital Federal e no estado de Minas Gerais (ligados a atividades como o comércio, a construção civil e a especulação financeira), além do apoio do poder público local, que lhes possibilitaram fazer com que a cidade não sucumbisse aos reveses enfrentados com o surto de fazendas arruinadas.

Igualmente verificou-se como existiu um movimento de conversão de algumas unidades produtivas na direção da pecuária leiteira e do processamento do leite para fabricação de derivados, constituindo uma agroindústria que chegou a ser importante na microrregião até a década de 1950. Da mesma forma, foi detectado que havia lavouras de café que mantinham intensa atividade até a década de 1940 (demonstrado pelo Censo Agropecuário do IBGE desse ano), o que sugere ter Valença participado do movimento de restabelecimento desse tipo de cultura no estado – mais forte nas microrregiões Noroeste e Serrana –, em decorrência da recuperação dos preços internacionais do produto na década de 1910. Esses dados são importantes na medida em que permitem que seja relativizada a difundida tese da “decadência” e “desolação” das antigas áreas cafeeiras do Rio de Janeiro.

Entre 1949 e 1980, o balanço da indústria localizada na região do Rio de Janeiro mostra uma trajetória de crescimento cumulativo, com diminuição progressiva no total da produção das categorias de indústrias tradicionais e avanço significativo da participação das categorias de indústrias dinâmicas, principalmente em decorrência da implantação de grandes unidades do setor público estatal, como a Companhia Siderúrgica Nacional, no Vale do Paraíba, a Refinaria da Petrobras de Duque de Caxias, na Baixada Fluminense e a Refinaria de Manguinhos, na cidade do Rio de Janeiro, unidades estratégicas para que o Brasil pudesse contar com um setor produtor de insumos industriais. A perda de participação do setor manufatureiro da região do Rio de Janeiro desde 1919, portanto, conforme sinalizam as estatísticas, é de participação relativa no total da produção industrial nacional, diante do avanço do aumento da participação da indústria paulista, entre 1919 e 1970 e, a partir daí, do crescimento industrial em outras regiões do país, fora do eixo Rio-São Paulo, não significando desindustrialização. A própria indústria paulista apresenta perda de participação percentual no total do produto industrial brasileiro durante a década de 1970.

A análise mais detalhada no plano da microrregião do Vale do Paraíba ajudou a melhor compreender os problemas que expunham o desenvolvimento econômico do estado do Rio de Janeiro (RJ + DF até 1975) a um crescimento mais modesto, apesar de constante até 1980, quando comparado ao crescimento de outros estados que empreendiam seus processos particulares de desenvolvimento industrial. Em primeiro lugar, foi visto que o crescimento econômico esteve muito condicionado pelo investimento do setor público estatal, sendo o seu peso muito forte na estrutura industrial de toda a região do Rio de Janeiro, deixando a economia regional bastante exposta às vicissitudes da política econômica. A grave crise econômica e política vivenciada pela sociedade brasileira no início da década de 1960 trouxe efeitos muito prejudiciais para o desenvolvimento urbano-industrial do Vale do Paraíba, na medida em que o principal vetor do crescimento acelerado da produção e demográfico havia sido, durante quase vinte anos, a operação da siderúrgica estatal, que enfrentou no período uma situação financeira muito difícil.

Acrescente-se a isso o fato de que, desde a década de 1950, o controle do preço do aço pelo governo federal, a fim de subsidiar os segmentos industriais produtores de bens de consumo duráveis e de capital, majoritariamente instalados no estado de São Paulo, significou um mecanismo de transferência de riqueza, prejudicial ao desenvolvimento de toda a região do Rio de Janeiro, já que o setor público estatal aí localizado era gerido de acordo com essa mesma lógica, situação que irá persistir até o início da década de 1990. Poucos analistas têm dedicado atenção a esse aspecto.

Em segundo lugar, a partir da verificação dos encadeamentos produtivos gerados pela atividade da Companhia Siderúrgica Nacional, foi demonstrado que eles foram pouco dinâmicos quando observados no longo prazo, ao contrário do que se poderia supor. Verificou-se na região do Rio de Janeiro, durante três décadas (1950/1960/1970), o comportamento de dois gêneros de indústria importantes em termos de conexões para frente mantidas pela siderurgia: a indústria mecânica e a indústria de material de transporte. Esta última inclui a construção naval, vista separadamente pela sua relevância tanto no antigo Estado do Rio quanto na Guanabara.

Constatou-se que houve uma defasagem entre o início da operação da siderúrgica de Volta Redonda e o *boom* da indústria naval no estado, que é da década de 1970, com o aumento expressivo da quantidade de TPB/ano que decorreu da construção de navios de grande porte. Apesar de, no final da década de 1950, esse tipo de indústria ter recebido incentivos do Plano de Metas e operado uma ruptura com a atividade de reparos de embarcações, lançando-se incisivamente na construção (multiplicando por oito o número de trabalhadores nos estaleiros cariocas e fluminenses, entre 1960 e 1965), há que se considerar que exatamente nesse período a CSN passou a contar com duas fortes concorrentes estatais: a COSIPA e a USIMINAS, ambas produtoras de aços planos, matéria-prima imprescindível para a indústria naval. Levando-se em conta os encadeamentos possíveis entre CSN e indústria naval com a ampliação da demanda dos estaleiros na década de 1970, a crise dessa última no início dos anos 1980, que praticamente paralisou suas atividades no estado, contribuiu decisivamente para solapar esse grande veio de relações interindustriais no Rio de Janeiro.

Quanto à indústria automotiva, setor importante da indústria de material de construção, a liquidação do projeto da Fábrica Nacional de Motores – instalada em Duque de Caxias, produzindo caminhões e ônibus e chegando a lançar um automóvel de passeio em 1960 -, que possuía *links* diretos com a produção da CSN, inviabilizou a montagem de um complexo metal-mecânico estatal pensado em plena era varguista no Rio de Janeiro. A FNM foi preterida, em grande parte, como decorrência das diretrizes estabelecidas no Plano de Metas, que privilegiou investimentos no ramo automobilístico localizado em São Paulo, cedendo espaço para as montadoras estrangeiras nesse ramo industrial, interligadas ao investimento privado nacional, que assumiu a produção de autopeças.

O exemplo da FNM parece contrariar pontos de vista muito difundidos por alguns analistas acerca do desenvolvimento econômico na região do Rio de Janeiro, principalmente aqueles que costumam atribuir à indústria fluminense uma crônica obsolescência e a incapacidade de engendrar complexos industriais. Ao mesmo tempo, foi visto que a montagem do complexo metal-mecânico paulista não foi obra dos empreendedores privados daquele estado, mas resultado da ação governamental deliberada no sentido de estabelecer os encadeamentos industriais dentro do Plano de Metas, efeito do planejamento econômico.

Da mesma forma, na indústria mecânica, o essencial da sua expansão ocorreu durante a execução do Plano de Metas, com o acréscimo da demanda em razão da implantação da indústria automobilística, favorecendo a instalação de suas empresas em território paulista. Nesse sentido, a observância das diretrizes formuladas pelo governo Juscelino Kubitschek, ampliando a complementaridade na divisão do trabalho entre empresas nacionais e

estrangeiras, também se estendeu ao ramo produtor de máquinas-ferramentas e de máquinas para a agricultura, favorecendo o estado de São Paulo, apesar da experiência acumulada com siderurgia e metalurgia no Rio de Janeiro.

No Vale da Paraíba, foi verificado que a presença da siderúrgica estatal atraiu para a microrregião algumas empresas, embora a lista não seja muito extensa. Em Volta Redonda duas fábricas de cimento que se utilizavam da escória da CSN como matéria-prima e uma fabricante de ligas de estanho para a produção de chapas galvanizadas, um encadeamento para trás considerando a posição da CSN. O Censo Industrial de 1975 do IBGE indica que o município contava nesse ano com 17 estabelecimentos do gênero metalúrgico, quando eles eram apenas seis em 1959. Isso pode sugerir uma expansão do número de empresas industriais desse segmento por conta da atividade da siderúrgica. Mas um estudo elaborado pela Hidroconsult para a Prefeitura Municipal de Volta Redonda, no final da década de 1980, indica que eram poucas as unidades industriais de maior expressão localizadas no município e muito pouco diversificada a economia local, considerando o tamanho da CSN, sendo Volta Redonda uma cidade que dependia, sobretudo da atividade de uma única grande empresa. É bom que se diga que o IBGE registra nos Censos Industriais a presença de pequenos estabelecimentos.

Em Barra Mansa, destacaram-se uma indústria de carboquímicos (produtos refratários), que adquire matéria-prima da CSN, duas indústrias metalúrgicas que produzem vergalhões para a construção civil (uma delas instalada em período anterior à operação da siderúrgica estatal) que consomem chapas de aço, uma importante litográfica que utiliza folhas de flandres fabricadas pela CSN em Volta Redonda e a White Martins, uma das maiores produtoras no país de cilindros de aço para acomodação de gás.

O crescimento econômico e demográfico acelerado de Volta Redonda e, por extensão, de Barra Mansa, pela sua proximidade com a cidade do Aço, foram condicionados muito mais pelos projetos de expansão da CSN - visando atingir metas expressivas de produção a cada um deles - do que pelas sinergias criadas pelos encadeamentos interindustriais. Evidentemente que esse crescimento motivado pelos planos de expansão da companhia siderúrgica induziu a formação de um setor de comércio e serviços bastante dinâmico – alimentado pela massa salarial paga pela CSN, que entre 1950 e 1960 recruta mais 2.500 trabalhadores diretos -, embora ele possa ter sido retardado em decorrência do estilo de gestão utilizado pela empresa nas suas relações com fornecedores e parceiros comerciais, além da política deliberada de coibir as atividades de comércio e serviços na área central da Cidade Operária, mantida sob o controle da empresa até 1968. Ao mesmo tempo, foi vista a forma como se processou a formação do ativo mercado imobiliário da cidade. O uso e a ocupação do solo foi uma das variáveis desse processo que mais evidenciaram as características do desenvolvimento ocorrido no entorno com a implantação da CSN: cristalizou-se em Volta Redonda um perfil de cidade extremamente desigual do ponto de vista econômico e social, com a formação de uma extensa periferia, cuja população se vê, por muitos anos, destituída de infraestrutura urbana e dos serviços públicos essenciais, fenômeno que se reproduz em Barra Mansa, especialmente nas áreas mais próximas da planta da usina siderúrgica, nos limites entre os dois municípios.

Em Valença, foi observado que, apesar da expansão da sua indústria têxtil nas décadas em análise – essencialmente com a iniciativa do capital privado -, esta não incitou encadeamentos produtivos capazes de tornar a economia local mais diversificada. A importação do algodão nordestino e, posteriormente, do paulista, é a tônica de todo o período, embora a introdução dessa cultura no município tenha sido cogitada, como está expresso em relatório enviado pelo prefeito ao governo do estado do Rio de Janeiro, de 1942. Mas tal empreendimento jamais foi concretizado. As unidades têxteis desse município eram responsáveis por uma massa salarial incomparável àquela verificada em Volta Redonda e, em

menor grau, em Barra Mansa. Mesmo assim, os dados apresentados para o final da década de 1950, apontam para a existência em Valença de um comércio que possuía alguma expressão regional, com um bom número de estabelecimentos atacadistas e varejistas. A utilização de um antigo ramal ferroviário, que ligava a sede municipal ao Distrito Federal, com extensão para os distritos rurais, um deles no limite com pequenos municípios mineiros da Zona da Mata mineira, facilitava a exportação tanto dos tecidos de algodão, rendas e bordados, quanto dos produtos da agroindústria local. A desativação da ferrovia na década de 1960, certamente desarticulou esse circuito comercial.

Apesar da tradição industrial no ramo têxtil, que na década de 1970 se especializou na produção do *índigo blue* – com duas marcas com projeção nacional, a Ferreira Guimarães e a Santa Rosa –, participando de mudanças ocorridas no mercado da moda em todo o país, a contribuição de Valença para o Valor da Transformação Industrial do estado do Rio de Janeiro não alcançava 1%, conforme dados apresentados para 1975, 1980 e 1985, o que reforça a idéia da baixa capacidade de indução do investimento contido nas indústrias do tipo tradicional quando comparadas às indústrias produtoras de insumos básicos (bens intermediários) e de capital.

Uma das mais importantes características do desenvolvimento econômico no estado do Rio de Janeiro foi historicamente a alta dependência do investimento do setor público estatal, a ponto deste redefinir o mapa industrial no estado. Foi demonstrado o seu peso no processo de interiorização do desenvolvimento. Foi ele o principal vetor das transformações urbano-industriais no Vale do Paraíba a partir dos anos 1940, transformando-a na região mais industrializada fora do perímetro ao redor da Baía da Guanabara. Foi ele igualmente quem reforçou a concentração industrial na área metropolitana, através do II PND, quando realizou a expansão da Refinaria da Petrobras em Duque de Caxias, tornando a Baixada Fluminense a segunda microrregião em importância no VTI estadual, depois da capital. Os investimentos do II PND no estado do Rio de Janeiro foram responsáveis pelo reforço de uma tendência que, levados em consideração alguns analistas, já vinha ocorrendo desde a década de 1950, portanto precedendo a mudança da capital federal para Brasília e a fusão do antigo Estado do Rio de Janeiro com o estado da Guanabara, em 1975: a diminuição da atratividade da cidade do Rio de Janeiro para efeito de localização industrial. A grande crise urbano-industrial no Brasil da década de 1980 pode ter sido mais intensa no Estado do Rio de Janeiro – consideradas as temporalidades microrregionais específicas. No Vale do Paraíba a crise somente se acentua na segunda metade da década, com o término do Plano de Expansão D da CSN, no momento em que se esgotam as fontes de financiamento que há quatro décadas impulsionaram o desenvolvimento industrial no estado.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABREU, Marcelo de Paiva. Inflação, estagnação e ruptura. In ABREU, Marcelo de Paiva (organizador) **A ordem do progresso: cem anos de política econômica 1889-1989**. Rio de Janeiro: Elsevier, 1990. pp. 197-212

AMADO, Janaína e FERREIRA, Marieta de Moraes (organizadoras). **Usos & abusos da história oral**. Apresentação. 7.ed. Rio de Janeiro: FGV, 2005. pp. VII-XXV.

ARAÚJO, Victor Leonardo de. Um estado fundido: contribuições para o debate em torno da “desfusão” dos estados do Rio de Janeiro e da Guanabara. **Econômica**. Rio de Janeiro, v.7, n.1, p. 5-33, junho 2005.

ARON, Raymond. **As etapas do pensamento sociológico**. São Paulo: Martins Fontes/Brasília: UnB, 1982.

BEAUCLAIR, Geraldo. **Raízes da indústria no Brasil: a pré-indústria fluminense, 1808-1860**. Rio de Janeiro: Studio F & S Ed., 1992.

BEAUD, Stéphane. **L’usage de l’entretien en sciences sociale: plaidoyer pour l’“entretien ethnographique”**.

BEDÊ, Waldyr. **Volta Redonda na era Vargas (1941-1964)**. Volta Redonda: PMVR-Secretaria Municipal de Cultura, 2004.

BOLAFFI, Gabriel. Habitação e urbanismo: o problema e o falso problema. In MARICATO, Hermínia (organizadora). **A produção capitalista da casa (e da cidade) no Brasil industrial**. São Paulo: Alfa-Omega, 1982. pp. 37-70.

BOURDIEU, Pierre. A ilusão biográfica. In AMADO, Janaína e FERREIRA, Marieta de Moraes (organizadoras). **Usos & abusos da história oral**. 7.ed. Rio de Janeiro: FGV, 2005, pp. 183-91.

BRESSER PEREIRA, Luiz Carlos. Empresários, suas origens e as interpretações do Brasil. In SZMRECSÁNYI, Tamás e MARANHÃO, Ricardo (organizadores). **História de empresas e desenvolvimento econômico**. São Paulo: Hucitec/Associação Brasileira de Pesquisadores em História Econômica, 1996. pp. 141-164

CANO, Wilson. **Desequilíbrios regionais e concentração industrial no Brasil – 1930-1970**. São Paulo: Unesp, 2007.

Soberania e política econômica na América Latina. São Paulo: Unesp, 2000.

Raízes da concentração industrial em São Paulo. São Paulo: Difel, 1977.

CARDOSO, Fernando Henrique e FALETTO, Enzo. **Dependência e desenvolvimento na América Latina: ensaios de interpretação sociológica**. 7.ed. Rio de Janeiro: Guanabara, s/d

CARDOSO, Fernando Henrique. Aspectos políticos do planejamento. In LAFER, Betty Mindlin (organizadora). **Planejamento no Brasil**. São Paulo: Perspectiva, 1987. pp. 161-184.

CARNEIRO, Ricardo. **Desenvolvimento em crise: a economia brasileira no último quartel do século XX**. São Paulo: Unesp/Campinas: IE-Unicamp, 2002.

CARNEIRO, Dionísio Dias e MODIANO, Eduardo. Ajuste externo e desequilíbrio interno: 1980-1984. In ABREU, Marcelo de Paiva (organizador) **A ordem do progresso: cem anos de política econômica republicana 1889-1989**. Rio de Janeiro: Elsevier, 1990. pp. 323-346

CARVALHO, Ney. **O encilhamento: anatomia de uma bolha brasileira**. Rio de Janeiro: Comissão Nacional de Bolsas/ São Paulo: Bovespa, 2004.

CASTRO, Antonio Barros de e SOUZA, Francisco Eduardo Pires de. **A economia brasileira em marcha forçada**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1985.

CENTRO DE INFORMAÇÕES E DADOS DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO. **Anuário estatístico do Estado do Rio de Janeiro- v. 17 - 2001**. Rio de Janeiro: CIDE, 2001.

COLLINS, Randall. Weber's last theory of capitalism: a systematization. In GRANOVETTER, M. & SWEDBERG, R. **The sociology of economic life**. Westview Press, 1992. pp. 85-110.

CORRÊA, Heloísa Beatriz Serzedello. **Nova Friburgo: o nascimento da indústria (1890-1930)**. Niterói: Programa de Pós-Graduação em História-ICHF-UFF, 1985 (Dissertação de Metrado).

COUTINHO, Luciano e FERRAZ, João Carlos (Organizadores). **Estudo da competitividade da indústria brasileira**. Campinas: Papirus, 1995.

DANTES, Maria Amélia M. e SANTOS, Joseleide Souza. Siderurgia e tecnologia.(1918-1964). In MOTOYAMA, Shozo (organizador). **Tecnologia e industrialização no Brasil: uma perspectiva histórica**. São Paulo: Editora da Unesp/Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza, 1994 (Biblioteca básica). pp. 209-232

Siderurgia e tecnologia (1964-1980). In MOTOYAMA, Shozo (organizador) **Tecnologia e industrialização no Brasil: uma perspectiva histórica**. São Paulo: Editora da Unesp/Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza, 1994 (Biblioteca básica). pp. 233-250

DIAGNÓSTICO de sistemas de produção de bovinos de corte no estado do Rio Grande do Sul: relatório. Porto Alegre: IEPE: SEBRAE-RS: SENAR: FARSUL, 2005.

DIAGNÓSTICO da cadeia produtiva do leite do Estado do Rio de Janeiro. Relatório de pesquisa. Rio de Janeiro: FAERJ/SEBRAE-RJ, 2003.

DINIZ, Clélio Campolina. A industrialização mineira após-1930. In SZMRECSÁNYI, Tamás e SUZIGAN, Wilson (organizadores). **História econômica do Brasil contemporâneo**. São

Paulo: Hucitec/Associação Brasileira de Pesquisadores de História Econômica, 1997. pp. 81-97.

FERREIRA, Marieta de Moraes. **Em busca da idade do ouro:** as elites políticas fluminenses na primeira república. Rio de Janeiro: Editora da UFRJ/Edições Tempo Brasileiro, 1994.

Questões para o estudo da industrialização fluminense. Rio de Janeiro: CPDOC, 1985. Mimeo.

FIGUEIRA, Marise Resende de. **A elite do legado:** a transferência do capital cafeicultor para a indústria têxtil no município de Valença. Vassouras: Programa de Pós-Graduação em História Social do Trabalho-Universidade Severino Sombra, 2004 (Dissertação de Mestrado).

FONTES, Ângela Maria Mesquita e LAMARÃO, Sérgio Tadeu de Niemeyer. Volta Redonda: história de uma cidade ou de uma usina? **Revista Rio de Janeiro**. Niterói, 1 (4), dez 1986. pp. 15-23.

FOUCAULT, Michel. **Vigiar e punir:** história da violência nas prisões. 25.ed. Petrópolis: Vozes, 2002.

GARCIA, Afrânio e PALMEIRA, Moacir. Transformação agrária. In SACHS, Ignacy; WILHEIM, Jorge e PINHEIRO, Paulo Sérgio (organizadores) **Brasil:** um século de transformações. São Paulo: Companhia das Letras, 2001. pp. 38-77.

GIDDENS, Anthony. **Política, sociologia e teoria social:** encontros com o pensamento social clássico e contemporâneo. São Paulo: Unesp, 1998.

GOMES, Ângela de Castro e FERREIRA, Marieta de Moraes. Industrialização e classe trabalhadora no Rio de Janeiro: novas perspectivas de análise. **BIB**, Rio de Janeiro, n.24, 2.o semestre de 1987. pp. 11-40.

GONDIM, Linda M. P. de (organizadora) **Plano diretor e o município: novos tempos, novas práticas.** Rio de Janeiro: IBAM, 1990 (textos da Administração Municipal, 7).

GOUNET, Thomas. **Fordismo e toyotismo na civilização do automóvel.** São Paulo: Boitempo, 1999.

GRYNZSPAN, Mario. **Mobilização camponesa e competição política no Estado do Rio de Janeiro (1950-1964).** Vol. I. Rio de Janeiro: Programa de Pós-Graduação em Antropologia Social-UFRJ, 1987 (Dissertação de Mestrado).

HARVEY, David. **Condição pós-moderna:** uma pesquisa sobre as origens da mudança cultural. 14.ed. São Paulo: Loyola, 2005.

HIDROCONSULT. **Plano diretor de obras prioritárias do município de Volta Redonda.** Vol I. Perspectiva de desenvolvimento do município de Volta Redonda. Volta Redonda: PMVR, 1990.

HILTON, Rodney. Introdução. In SWEEZY, Paul e outros. **A transição do feudalismo para o capitalismo.** Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1977. pp. 9-30.

IBGE. Censos Demográficos. Vários anos

Censo Industrial 1959

Censo Agropecuário 1959

Enciclopédia dos Municípios Brasileiros – Estado do Rio de Janeiro - 1959

Sinopse Estatística do Município de Marquês de Valença – 1948

IANNI, Octávio. **Estado e planejamento econômico no Brasil**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1986.

IÓRIO, Leoni. **Valença de ontem e de hoje** (subsídios para a história do município de Marquês de Valença – 1789/1952) Valença: Associação Comercial de Valença, 1953.

KAPHAN, Ana Carolina Sawaya e INOUIE, Luciana Massami. **ABCP e ABNT: contribuição histórica à construção econômica**. Disponível em www.docomomo.org.br/seminário.

KAUFMANN, Jean Claude. **L'entretien compréhensive**. Paris: Armand Colin, 2004.

LAFER, Celso. O planejamento no Brasil: observações sobre o plano de metas (1956-1961). In LAFER, Betty Mindlin (organizadora) **Planejamento no Brasil**. São Paulo: Perspectiva, 1987. pp. 29-50

LAGO, Luiz Aranha Corrêa do. A retomada do crescimento e as distorções do milagre. In ABREU, Marcelo de Paiva (organizador). **A ordem do progresso: cem anos de política econômica republicana 1889-1989**. Rio de Janeiro: Elsevier, 1990. pp 233-294

LAMEGO, Alberto Ribeiro. **Setores da evolução fluminense**. Vol. 4 – o homem e a serra. Edição fac-similar. Rio de Janeiro: IBGE, 2007.

LEOPOLDI, Maria Antonieta Parahyba. O difícil caminho do meio: estado, burguesia industrial e industrialização no segundo governo Vargas (1951-1954). In SZMRECSÁNYI, Tamás e SUZIGAN, Wilson (organizadores). **História econômica do Brasil contemporâneo**. São Paulo: Hucitec / Associação Brasileira dos Pesquisadores em História Econômica, 1997. pp. 31-77.

LOBO, Eulália Maria Lahmeyer. **Imigração portuguesa no Brasil**. São Paulo: Hucitec, 2001.

História do Rio de Janeiro (do capital comercial ao capital industrial e financeiro). v.2. Rio de Janeiro: IBMEC, 1978.

LOPES, Alberto Costa. **A aventura da forma: urbanismo e utopia em Volta Redonda**. Rio de Janeiro: E-Papers, 2004.

LOPES, Rodrigo. **Sonho e razão: Lucas Lopes, o planejador de JK**. São Paulo: ARX, 2006.

MACEDO, Roberto B. M. Plano trienal de desenvolvimento econômico e social (1963-1965). In LAFER, Betty Mindlin (organizadora) **Planejamento no Brasil**. São Paulo: Perspectiva, 1987. pp. 51-68.

MARANHÃO, Ricardo. Estado e capital privado na eletrificação de São Paulo. In SZMRECSÁNYI, Tamás e MARANHÃO, Ricardo (organizadores) **História de empresas e desenvolvimento econômico**. São Paulo: Hucitec/FAPESP/Associação Brasileira de Pesquisadores em História Econômica, 1996. pp. 381-408.

MELO, João Manoel Cardoso de. **O capitalismo tardio**: contribuição à revisão crítica da formação e do desenvolvimento da economia brasileira. São Paulo: Brasiliense, 1982

MELO, Hildete Pereira de. A trajetória da industrialização no Rio de Janeiro. In. FREIRE, Américo; SARMENTO, Carlos Eduardo; MOTTA, Marly Silva da (organizadores). **Um estado em questão**: os 25 anos do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro: FGV, 2001.

MENEZES, Lená Medeiros de. Jovens portugueses: histórias de trabalho, histórias de sucesso, histórias de fracassos. In GOMES, Angela de Castro (organizadora). **Histórias de imigrantes e de imigração no Rio de Janeiro**. Rio de Janeiro: 7 Letras, 2000. pp. 164-182

MOREIRA, Andréa Auad. **Barra Mansa**: imagens e identidades urbanas. Rio de Janeiro: PROURB-FAU-UFRJ, 2002. (Dissertação de Mestrado).

MOREIRA, Ruy. Ascensão e crise de um paradigma disciplinar (o espaço do complexo CSN-Volta Redonda). **Caderno Prudentino de Geografia**. Presidente Prudente: AGB, n.o 18, 1996, pp. 40-64.

MOREL, Regina Lúcia de Moraes. Os soldados do trabalho: formação e disciplinamento de trabalhadores da companhia siderúrgica nacional. **Arigó: o pássaro que veio de longe. Revista do Centro de Memória Sindical**. Volta Redonda: Centro de Cultura Popular/Sindicato dos Metalúrgicos de Volta Redonda, Barra Mansa, Resende e Itatiaia, 1989 pp. 27-31 (Coleção Trabalhadores em Luta, 1).

NATAL, Jorge Luiz Alves. Revisitando o “Rio de todas as crises”: economia, espaço e classes sociais. In **Regiões e cidades, cidades nas regiões**: o desafio urbano-regional. São Paulo: Unesp, 2003.

OLIVEIRA, Floriano José Godinho. **Reestruturação produtiva, território e poder no Rio de Janeiro**. Rio de Janeiro: Garamond, 2008.

OLIVEIRA, Francisco de. **Elegia para uma re(li)gião**: sudene, nordeste, planejamento e conflito de classes. 6.a ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1993.

OLIVEIRA, Jane Souto de e SALLES, Yedda Botelho. **O federalismo e os interesses regionais**: o caso do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro: IBGE, 1993. Mimeo.

ORENSTEIN, Luiz e SOCHACZEWSKI, Antonio Claudio. Democracia com desenvolvimento: 1956-1961. In ABREU, Marcelo de Paiva (organizador) **A ordem do progresso**: cem anos de política econômica republicana (1889-1989). Rio de Janeiro: Elsevier, 1990. pp. 171-195.

OSÓRIO, Mauro. **Rio nacional Rio local**: mitos e visões da crise carioca e fluminense. Rio de Janeiro: SENAC Rio, 2005.

PAIVA, Eduardo Nazareth. **A FNM e a indústria automotiva no Brasil: uma análise antitética do ponto de vista da teoria ator-rede**. Rio de Janeiro: COPPE-UFRJ, 2004. (Tese de Doutorado).

PAULA, Ricardo Zimbrão Affonso de. **Percalços da industrialização: o caso de Minas Gerais**. Campinas: IE – Unicamp, 2001. (Dissertação de Mestrado)

PEREIRA, Sérgio Eduardo Martins. **Sindicalismo e privatização: o caso da companhia siderúrgica nacional**. Rio de Janeiro: IFCS-UFRJ, 2007 (Tese de Doutorado).

PESSANHA, Elina G. da Fonte e MOREL, Regina Lúcia de Moraes. **Gerações operárias: rupturas e continuidades na experiência metalúrgica do Rio de Janeiro**. Disponível em www.anpocs.org.br/portal/publicacoes/rbcs_00_17/rbcs17_06.htm.

PINHO, Marcelo e SILVEIRA, José Maria F. J. da Os efeitos da privatização sobre a estrutura industrial da siderurgia brasileira. **Economia e Sociedade**. Campinas, (10): 81-109, 1998.

PIQUET, Rosélia. **Indústria e território no Brasil contemporâneo**. Rio de Janeiro: Garamond, 2007.

Moradia operária em Volta Redonda: de símbolo do populismo à lógica capitalista. **Espaço e Debates**. Rio de Janeiro, 5 (16), 1985. pp. 83-105.

POLANYI, Karl. **A grande transformação: as origens da nossa época**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2000.

PREFEITURA MUNICIPAL DE VALENÇA. Secretaria de Planejamento, Desenvolvimento Econômico e Social. **Estudo sócio-econômico: Valença 1999/2002**. Valença: PMV, 20

PREFEITURA MUNICIPAL DE VOLTA REDONDA. Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano. **Informações para o plano diretor**. Volta Redonda: PMVR-IPPU, 1994 (Cadernos de Planejamento, 1).

REICHSTUL, Henri Philippe e COUTINHO, Luciano. Investimento estatal 1974-1980: ciclo e crise. In BELLUZZO, Luiz Gonzaga M. e COUTINHO, Renata (organizadores). **Desenvolvimento capitalista no Brasil**. N.º2: ensaios sobre a crise. São Paulo: Brasiliense, 1983. pp. 38-58

RODRIGUES, Ivete Oliveira; SANTOS, Josinaldo; OLIVEIRA, Tereza Maria Ramos de. Médio vale do Paraíba do sul: estado, políticas públicas e organização do espaço (1930-1980). **Revista Brasileira de Geografia**. Rio de Janeiro, v. 54, n.º 2, abr/jun 1992. pp. 57-82

SANTOS, Milton. **A urbanização brasileira**. São Paulo. Hucitec, 1994.

SINGER, Paul. **Economia política da urbanização**. 12.ed. São Paulo: Brasiliense, 1990.

SILVA, Robson Dias da. **Rio de Janeiro: crescimento, transformações e sua importância para a economia nacional (1930-2000)**. Campinas: IE-Unicamp, 2004. (Dissertação de Mestrado).

SILVA, Sérgio. **Expansão cafeeira e origens da indústria no Brasil**. São Paulo: Alfa-Omega, 1976.

SINGER, Paul. **Economia política da urbanização**. 12.ed. São Paulo: Brasiliense, 1990.

SOARES, William Gonçalves. Especialização da agropecuária fluminense: identificação de padrões especiais. **Cadernos Técnicos FAPERJ**. Geografia e Estatística-1. Rio de Janeiro: FAPERJ, 1980. pp. 37-47

SOUZA, Claudia Virginia Cabral de. **Pelo espaço da cidade**: aspectos da vida e do conflito urbano em Volta Redonda. Rio de Janeiro: IPPUR-UFRJ, 1992. (Dissertação de Mestrado).

Volta Redonda: o espaço urbano e a dominação.
Arigó: o pássaro que veio de longe. **Revista do Centro de Memória Sindical**. Volta Redonda: Centro de Cultura Popular/Sindicato dos Metalúrgicos de Volta Redonda, Barra Mansa, Resende e Itatiaia, 1989. pp. 32-35 (Coleção Trabalhadores em Luta, 1).

SOUZA, Maria Luiza R. e GORDON, Hélio Júlio. Indústria e tecnologia metal-mecânica no Estado de São Paulo – 1880-1980. Um estudo exploratório. In MOTOYAMA, Shozo I(organizador) **Tecnologia e industrialização no Brasil**. São Paulo: Editora da Unesp / Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza, 1994 (Biblioteca Básica). pp. 349-89.

STEIN, Stanley. **Origens e evolução da indústria têxtil no Brasil (1850/1890)**. Rio de Janeiro: Campus, 1979.

SUZIGAN, Wilson. **Indústria brasileira: origem e desenvolvimento**. São Paulo: Brasiliense, 1986.

TAVARES, Maria da Conceição. Império, território e dinheiro. In FIORI, José Luis (organizador). **Estado e moedas no desenvolvimento das nações**. Petrópolis: Vozes, 2002. pp. 449-89

Da substituição de importações ao capitalismo financeiro: ensaios sobre a economia brasileira. 11.a ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1983.

TEIXEIRA, Cláudio Luiz Rodegheri. **A indústria têxtil em Valença 1906-1932**: o operário entra em cena. Vassouras: Programa de Pós-Graduação em História Social do Trabalho - Universidade Severino Sombra, 2003. (Dissertação de Mestrado).

TJADER, Rogério da Silva. **Uma pequena história de Valença**. Valença: Editora Valença, 2003.

VARGAS, Milton. Obras de saneamento (abastecimento de água, esgotos e recuperação de terras). In MOTOYAMA, Shozo (organizador). **Tecnologia e industrialização no Brasil**. São Paulo: Editora da Unesp / Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza, 1994. (Biblioteca básica). pp.85-112.

VERSIANI, F. R e VERSIANI, M. T. A industrialização brasileira antes de 1930: uma contribuição. In VERSIANI, F. R e BARROS, José Roberto Mendonça de (organizadores)

Formação econômica do Brasil: a experiência da industrialização. São Paulo: Saraiva, 1978. pp. 121-142 (Série ANPEC de Leituras de Economia).

VIEIRA, Wilson. **Apogeu e decadência da cafeicultura fluminense (1860-1930).** Campinas: IE – Unicamp, 2000. (Dissertação de Mestrado).

VILAR, Pierre. A transição do feudalismo ao capitalismo. In SANTIAGO, Théo Araújo (organizador). **Do feudalismo ao capitalismo:** uma discussão histórica. 4.ed. São Paulo: Contexto, 1992.