UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE FILOSOFIA, LETRAS E CIÊNCIAS HUMANAS
DEPARTAMENTO DE GEOGRAFIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM GEOGRAFIA HUMANA

KAREN ALINE HEBERLE

DESENVOLVIMENTO DESIGUAL E A PRODUÇÃO DA REGIÃO: A DINÂMICA DA INDÚSTRIA METAL-MECÂNICA AUTOMOTIVA NO MUNICÍPIO DE CAXIAS DO SUL/RS

São Paulo
2014

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE FILOSOFIA, LETRAS E CIÊNCIAS HUMANAS
DEPARTAMENTO DE GEOGRAFIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM GEOGRAFIA HUMANA

KAREN ALINE HEBERLE

DESENVOLVIMENTO DESIGUAL E A PRODUÇÃO DA REGIÃO: A DINÂMICA DA INDÚSTRIA METAL-MECÂNICA AUTOMOTIVA NO MUNICÍPIO DE CAXIAS DO SUL/RS

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Geografia Humana do Departamento de Geografia da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo para obtenção do título de Mestre em Geografia Humana.

Orientadora: Profa. Dra. Amélia Luisa Damiani.

São Paulo
2014

Autorizo a reprodução e divulgação total ou parcial deste trabalho, por qualquer meio convencional ou eletrônico, para fins de estudo e pesquisa, desde que citada a fonte.

Catalogação na Publicação
Serviço de Biblioteca e Documentação
Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo

H443d

Heberle, Karen Aline
Desenvolvimento desigual e a produção da região: a dinâmica da indústria metal-mecânica no município de Caxias do Sul / Karen Aline Heberle ; orientadora Amélia Luisa Damiani. - São Paulo, 2014.
135 f.

Dissertação (Mestrado)- Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo. Departamento de Geografia. Área de concentração: Geografia Humana.

1. Caxias do Sul. 2. Região. 3. Desenvolvimento geográfico desigual. 4. Acumulação de capital. 5. Indústria. I. Damiani, Amélia Luisa, orient. II. Título.

KAREN ALINE HEBERLE

DESENVOLVIMENTO DESIGUAL E A PRODUÇÃO DA REGIÃO:
A DINÂMICA DA INDÚSTRIA METAL-MECÂNICA AUTOMOTIVA NO MUNICÍPIO DE CAXIAS DO SUL/RS

Dissertação apresentada ao Departamento de Geografia da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo para obtenção do título de Mestre em Geografia Humana.

Aprovado em:_____

Banca Examinadora

Prof. Dr._____ Instituição: _____

Julgamento: _____ Assinatura: _____

Prof. Dr._____ Instituição: _____

Julgamento: _____ Assinatura: _____

Prof. Dr._____ Instituição: _____

Julgamento: _____ Assinatura: _____

AGRADECIMENTOS

Agradeço, em primeiro lugar, à minha orientadora, Professora Amélia Damiani, por acreditar que esse trabalho pudesse oferecer alguma contribuição para os estudos geográficos sobre a compreensão da reprodução das relações sociais sob o capitalismo. Agradeço pela orientação e pelas sugestões, elas foram importantes para elaborar as perguntas que eu me propunha a responder, e buscar as respostas. Agradeço pelo incentivo, por me encorajar a construir um caminho de pesquisa e enfrentar alguns momentos que eu temia, mas que eu não queria e não deveria desconsiderar. Agradeço também pela sua dedicação aos grupos de estudo, eles são momentos importantes de descobertas, reflexões, discussões e diversão! Pelo acolhimento e respeito, pelas palavras de carinho com um toque de bom humor, minha gratidão.

Às Professoras Marta Inez e Sandra Lencioni pela leitura e participação no exame de qualificação. Não dei conta de incorporar todas as sugestões, mas elas geraram inquietações que permanecem presentes.

À Professora Isabel Alvarez e aos colegas do grupo de discussão do livro Limites do Capital, Fê, Pati, William, Chavito, Claudinho, não só pelos momentos de discussão sobre a obra, mas também pelas conversas sobre os trabalhos de cada um de nós.

Aos meus amigos. A geografia me trouxe vários amigos, gosto de cada um deles de uma forma, mas queria agradecer àqueles que levam a geografia a sério, mas não se levam tão a sério assim. Alice, Júnior, Rê, Fê, Anaclara, Marcela, Diogo, Léa, Paulão, Carol, Baldraia, Guará e Elisa, valeu pelos momentos de seriedade e pelas conversas de boteco. Ao Júnior e a Fê, obrigada por terem lido trechos do trabalho e apontado sugestões. Fê, obrigada pela companhia durante as jornadas de estudo na FEA, sua presença (física e de espírito) tornava o ambiente muito mais agradável.

À Helô, que, aos pouquinhos, e com muita delicadeza, me ajuda a confortar as emoções.

Aos meus tios, Lourdes, Zé, André e Ilda, que carinhosamente me acolheram em suas casas durante a realização dos trabalhos de campo em Caxias do Sul.

Aos meus pais, Thomaz e Maria, por aceitaram as minhas escolhas e me apoiaram, cada um deles de acordo com as suas possibilidades. À Elen, pelo carinho e zelo, e à Nanda, pela esperança. Ao Rodrigo, pela parceria e bom humor. Obrigada Nanda e Rodrigo, pela ajuda na finalização do trabalho.

Aos meus sogros, Ana e Darci, pelas oportunidades e pelo carinho. À Ana, em especial, por me ensinar a acreditar nas pessoas, pelos estímulos, empurrões e momentos de diversão. Obrigada também pela revisão do texto.

Ao Daniel, a minha admiração e imensa gratidão. Obrigada por dividir a vida comigo, ela é tão mais interessante ao seu lado. Obrigada pelo incentivo, pela compreensão e apoio, pelo cuidado e carinho, você é especial, e foi incansável nesses últimos anos. Não só por isso, mas também por isso, eu dedico esse trabalho a você. Muito obrigada, com muito amor!

À Fundação de Amparo a Pesquisa do Estado de São Paulo (FAPESP) pelo financiamento para a realização do trabalho.

RESUMO

A região de Caxias do Sul constitui o segundo pólo industrial mais importante do Estado do Rio Grande do Sul, atrás somente da Região Metropolitana de Porto Alegre. Sua importância econômica, alicerçada em setores como o metal-mecânico automotivo, moveleiro e alimentício, perdura mesmo após a abertura comercial instaurada no Brasil a partir da década de 1990. Essa pesquisa esforça-se por analisar o problema da industrialização de Caxias do Sul sob o viés da teoria do desenvolvimento desigual, elaborada em sua versão mais refinada por David Harvey. Segundo esse enfoque, o desenvolvimento geográfico desigual é uma expressão da acumulação capitalista e resulta da tendência à concentração de recursos e riquezas (forças produtivas) em pontos nodais do espaço que contrastam com porções do espaço menos prósperas economicamente. Há, segundo essa interpretação, uma lógica universal que permeia as diferentes escalas da reprodução global da sociedade capitalista e que produz as diferenciações socioespaciais enquanto elemento inerente à sua dinâmica. Nesse sentido, o problema central dessa pesquisa consiste em compreender a formação de uma regionalidade da acumulação capitalista a partir da análise da indústria metal-mecânica automotiva no município de Caxias do Sul destacando os riscos e contradições do processo. Para isso, abordamos as fragilidades produzidas pela especialização produtiva regional e as estratégias utilizadas pelas empresas do setor para manter a competitividade econômica em um novo ambiente de negócios, com forte concorrência internacional. Enfatizamos ainda o papel das representações ideológicas para a reprodução de uma relativa estabilidade/coerência regional, diante das forças de desestruturação/reestruturação colocadas pela globalização. ‘

Palavras-chave: Caxias do Sul, Região, Desenvolvimento Geográfico desigual, Globalização, Acumulação de Capital, Indústria.

ABSTRACT

The region of Caxias do Sul is among the largest industrial center in the state of Rio Grande do Sul, second only to the Metropolitan Area of Porto Alegre. Its economic relevance, based on sectors such as metalworking and automotive, furniture and food processing and manufacturing, persists even after Brazil's trade opening in the 1990s. This research aims to analyze the question of the industrialization of Caxias do Sul drawing on the theory of uneven development, advanced in its most refined version by David Harvey. According to this theoretical framework, uneven geographical development is an expression of capitalist accumulation and results in the tendency towards a concentration of resources and wealth (productive forces) in nodal points of space that contrast with other, less prosperous areas in economic terms. There is, following Harvey, a universal logic that permeates the different scales of the global reproduction of capitalist society and produces the socio-spatial differentiations as an inherent element of its dynamic. Thus the central aim of this research is to understand the formation of a regionality of capitalist accumulation by analyzing the automotive and metalworking industry in the municipality of Caxias do Sul, as well as to highlight the risks and contradictions of this process. To do so, we focused on the vulnerabilities of the regional productive specialization and the strategies pursued by firms in this sector to keep competitive in a new business environment marked by strong foreign competition. We also emphasized the role of ideological representations in reproducing a relative stability and coherence in the region in a context of disorganizing and restructuring forces brought by globalization.

Key-words: Caxias do Sul; Uneven Geographical Development; Region; Globalization; Capital Accumulation; Industry.

LISTA DE MAPAS

Mapa 1	População absoluta do Rio Grande do Sul (2010)	20
Mapa 2	Etapas de ocupação do território do Rio Grande do Sul	23
Mapa 3	Localização da Aglomeração Urbana na do Nordeste (AUNE)	49
Mapa 4	Taxa de crescimento populacional por microrregião (1991-2000)	57
Mapa 5	Taxa de crescimento populacional por microrregião (2000 – 2010)	59
Mapa 6	Crescimento popuacional em números absolutos por microrregião do Rio Grande do Sul (1991 – 2010)	60
Mapa 7	As dez microrregiões com maior VAB industrial no Rio Grande do Sul	61
Mapa 8	Internacionalização das empresas Marcopolo e Randon	98

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 Exportação de trigo pelo Rio Grande do Sul.....25

Tabela 2 População residente e Produto Interno Bruto dos municípios da Aglomeração Urbana do Nordeste (AUNE).....50

Tabela 3 Participação dos três grandes setores no Valor Agregado Bruto (2010).....50

Tabela 4 Principais segmentos empregadores da indústria de transformação (2006).....63

Tabela 5 Fabricação de veículos automotores no município de Caxias do Sul.....66

Tabela 6 Síntese da política econômica neoliberal no Brasil e seus principais efeitos sobre as empresas.....83

Tabela 7 Produção de microônibus.....104

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Participação da indústria no Valor Agregado Bruto (%).....50

Gráfico 2 Participação da indústria do município de Caxias do Sul no Valor Agregado Bruto da indústria gaúcha (%).....52

Gráfico 3 Taxa média de crescimento anual do emprego formal, por setores industriais, no RS (1985-2009).....55

Gráfico 4 Evolução da população total do Estado do Rio Grande do Sul....56

Gráfico 5 Taxa de crescimento populacional das regiões selecionadas (%).....58

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 Círculo vicioso da política econômica pós-Real no Brasil.....84

Figura 2 Tamanho das firmas, conexões e inserção produtiva local versus não local.....108

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

AUNE	Aglomeração Urbana do Nordeste
CADE	Conselho Administrativo de Defesa Econômica
CBU	Completely Built-Up
CE	Ceará
CIC	Câmara da Indústria e Comércio de Caxias do Sul
CKD	Completely Knocked-Down
ES	Espírito Santo
FARSUL	Federação das Associações Rurais do Rio Grande do Sul
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IPPUR	Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano e Regional
MTE	Ministério do Trabalho e Emprego
NAFTA	North American Free Trade Agreement
PIB	Produto Interno Bruto
PKD	Partially Knocked-Down
PRR	Partido Republicano Rio-grandense
RAIS	Relação Anual de Informações Sociais, do Ministério do Trabalho e Emprego
RMPA	Região Metropolitana de Porto Alegre
RJ	Rio de Janeiro
RS	Rio Grande do Sul
SEPLAG	Secretaria de Planejamento, Gestão e Participação Cidadã
SIMECS	Sindicato das Indústrias Metalúrgicas, Mecânicas e de Material Elétrico de Caxias do Sul
SKD	Semi Knocked-Down
SC	Santa Catarina
UFRJ	Universidade Federal do Rio de Janeiro
VAB	Valor Agregado Bruto

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO 13

1 A FORMAÇÃO DA ECONOMIA COLONIAL E A GÊNESE DA INDÚSTRIA NA SERRA GAÚCHA 18

1.2 A TARDIA INTEGRAÇÃO DA ECONOMIA GAÚCHA À NACIONAL 20

1.3 A COLONIZAÇÃO EUROPEIA NO CONTEXTO DA POLÍTICA IMPERIAL DE IMIGRAÇÃO 28

1.4 IMIGRAÇÃO E LEGISLAÇÃO 30

1.5 O CIRCUITO DE COMERCIALIZAÇÃO DOS PRODUTOS COLONIAIS 32

1.6 POSIÇÕES SOBRE A GÊNESE DA INDUSTRIALIZAÇÃO 33

1.7 AS RELAÇÕES SOCIAIS NA FORMAÇÃO DA INDÚSTRIA VINÍCOLA 36

1.8 A ORGANIZAÇÃO DOS GRANDES PRODUTORES E A SUBORDINAÇÃO DA AGRICULTURA FAMILIAR 39

1.9 COMENTÁRIOS SOBRE O DESENVOLVIMENTISMO NO BRASIL 44

2 ASSIMETRIAS ESPACIAIS: SOBRE A NECESSIDADE DO DESENVOLVIMENTO GEOGRÁFICO DESIGUAL 48

2.1 REGIÃO COLONIAL ITALIANA NO QUADRO ECONÔMICO ATUAL 48

2.2 DESENVOLVIMENTO GEOGRÁFICO DESIGUAL: UMA TENTATIVA DE APROXIMAÇÃO 67

3 GLOBALIZAÇÃO E AS ESTRATÉGIAS DE REESTRUTURAÇÃO EMPRESARIAL 78

3.1 AS POLÍTICAS NEOLIBERAIS E A FORMAÇÃO DE UM NOVO CONTEXTO ECONÔMICO 78

3.3 AS ESTRATÉGIAS EMPRESARIAIS E A REESTRUTURAÇÃO REGIONAL EM UM CENÁRIO DE POLÍTICAS NEOLIBERAIS 87

4 A NECESSIDADE DO FALSO E DO VERDADEIRO PARA A REPRODUÇÃO DAS RELAÇÕES SOCIAIS 111

CONSIDERAÇÕES FINAIS 127

REFERÊNCIAS

INTRODUÇÃO

Ao espacializar as contradições do capitalismo, David Harvey assinala que o desenvolvimento geográfico desigual é uma condição estrutural que permite a perpetuação do modo capitalista de produção. Nessa mesma linha de interpretação, Neil Smith, importante teórico sobre as questões do desenvolvimento desigual, enfatiza que o desenvolvimento desigual não é apenas o reflexo da heterogeneidade do mundo no qual a perfeita igualdade é sempre improvável, nem é apenas o resultado do fato de ser útil ao capitalismo. Ele é, sem dúvida, uma consequência inevitável do modo de produção capitalista: é a "sistemática expressão geográfica das contradições inerentes na própria constituição e estrutura do capital (SMITH, 1991, p. 13).

Harvey argumenta que o capitalismo, em virtude de sua necessidade intrínseca de expansão, necessita imobilizar capital no espaço (na forma de estruturas materiais físicas e sociais) a fim de acelerar seu tempo de rotação e atingir novos mercados, mas também precisa permanecer móvel para circular como valor e estar disponível para futuros investimentos em novas localizações e indústrias que proporcionem maiores taxas de lucro. A imobilização do capital no espaço, portanto, não é mais do que uma necessidade para a circulação do valor. É nesse sentido que os autores percebem o desenvolvimento geográfico desigual como a expressão espacial da contradição fundamental entre valor de uso e valor de troca.

Em suas discussões sobre o desenvolvimento geográfico desigual e a formação regional, Harvey enuncia que a necessidade de concentrar uma série de estruturas (físicas e sociais) no espaço forma um núcleo físico que define a região, e desempenha um papel fundamental na produção de uma regionalidade da acumulação. No entanto, a instalação de estruturas físicas permite o fluxo de capital produtivo, mercadoria e mão de obra para outros lugares, o que pode levar à desestruturação da coerência regional que foi possibilitada pela instalação dessas infraestruturas. Para o autor, deve-se entender, então, a construção de regionalidades no contexto da reprodução capitalista como um processo instável, caracterizado por uma tensão permanente entre a tendência à concentração e a necessidade de dispersão. À medida que aumentam as possibilidades de mobilidade do capital, o compromisso desse mesmo capital com determinada configuração

regional diminui. A fim de controlar esses fluxos de capital em seu favor e preservar os investimentos de longo prazo ligados à circulação e às condições gerais de reprodução social, formam-se alianças regionais de classe em defesa dos valores imobilizados na paisagem urbana.

A partir das problematizações colocadas por Harvey, pretendemos nesse trabalho, compreender a formação de uma composição regional do processo de acumulação capitalista a partir da análise do indústria metal-mecânica automotiva no município de Caxias do Sul (localizado no estado do Rio Grande do Sul) desde a abertura econômica brasileira nos anos 1990, destacando os riscos e contradições do processo. Nesse momento é preciso fazer um breve esclarecimento metodológico sobre a escolha do recorte espacial. Mesmo sabendo que Caxias do Sul insere-se em uma região mais abrangente, composta de municípios que estabelecem complementaridades funcionais e fortes relações econômicas, esse trabalho vai se restringir ao município caxiense por alguns motivos. O primeiro refere-se ao peso econômico da cidade na região da qual faz parte. Segundo dados do IBGE, a indústria do município de Caxias do Sul respondia, em 2010, por 64% do Valor Agregado Bruto (VAB) da microrregião em que está localizada. Em segundo lugar, os limites de uma dissertação de Mestrado determinam a necessidade de circunscrever a área de estudo, para concentrar os trabalhos de campo. Finalmente, embora o setor metal-mecânico automotivo, que é o foco da pesquisa, tenha uma abrangência maior do que o município, Caxias do Sul concentra a maior parte das grandes empresas desse segmento, como Marcopolo, Randon, Agrale, Brinox, etc.

A exposição está organizada em quatro capítulos. No primeiro capítulo, buscamos, através de uma revisão da literatura, resgatar algumas das bases históricas para pensar a industrialização no estado do Rio Grande do Sul. Consideramos que somente com uma compreensão mais adequada das condições históricas que dão origem à industrialização na Região poderíamos avançar para analisar as forças que vêm atuando na desestruturação/reestruturação do espaço regional de Caxias do Sul. Primeiramente, o texto coloca em contraste a formação histórica e social do sul do Estado do Rio Grande do Sul, que origina as grandes propriedades (latifúndios) com relações fortemente marcadas pelo patriarcalismo, com a formação social das regiões de colonização europeia, onde predomínio da pequena propriedade de trabalho familiar produz relações sociais bastante diferentes, que acabam por induzir a industrialização. Em seguida, procura-se

discutir algumas condições que permitem o início da indústria na região colonial italiana. Enfocando a indústria vinícola, o primeiro setor industrial a emergir, busca-se demonstrar como a atividade comercial entre a colônia e o resto da economia gaúcha e nacional permite a algumas famílias acumular capital que depois passa a ser utilizado para iniciar empreendimentos de transformação industrial. O objetivo desse resgate histórico, portanto, é duplo: em primeiro lugar, desmistificar os discursos que embasam as construções de identidade regional, sem com isso negar que a constituição social e econômica da região possui especificidades históricas; por outro lado, identificar os elementos que deram, desde cedo, uma determinada coerência econômica a esse lugar, permitindo o surgimento daqueles discursos de pertencimento regional. Não queremos, aqui, narrar a história da indústria metal-mecânica na região; pretendemos, isso sim, responder à questão: se é a indústria que sustente uma relativa coerência regional atualmente, em que momento e sob quais circunstâncias a acumulação industrial assume o comando da acumulação na região?

No segundo capítulo, procuramos oferecer uma caracterização da aglomeração urbana de Caxias do Sul com base em dados e levantamentos estatísticos. A forte concentração da atividade econômica do estado do Rio Grande do Sul na região nordeste, principalmente no eixo que liga Porto Alegre a Caxias do Sul, aprofunda cada vez mais as desigualdades regionais que caracterizam a história econômica do Estado. Nesse momento do trabalho, utilizam-se gráficos, mapas e tabelas para apresentar algumas informações relevantes sobre aspectos da dinâmica econômica e social do Estado. Ainda nesse capítulo buscamos tecer algumas considerações teóricas que abordam o problema da aglomeração urbana e sua relação com o desenvolvimento geográfico desigual. É por meio dos ajustes espaciais que o capitalismo resolve temporariamente suas contradições internas, e a compreensão de como ocorre a produção dessas novas formas espaciais contribui para pensar uma teoria do desenvolvimento geográfico desigual.

No terceiro capítulo, a partir de informações reunidas em revistas e jornais, bem como materiais coletados em campo e entrevistas realizadas com empresários, gestores públicos e representantes de organizações empresariais, buscamos identificar e refletir sobre quais são os desafios colocados pela globalização da economia e como as empresas do município reagem a esse novo cenário de abertura comercial e implantação de políticas neoliberais. Nesse sentido,

empenhamo-nos em esclarecer as novas determinações colocadas pelas políticas neoliberais que se efetivam, paulatinamente, a partir dos anos 1980; como essas políticas afetam a indústria brasileira de uma forma geral e quais os ajustes internos realizados por essas empresas para se manterem competitivas em um contexto econômico de concorrência acirrada. Identificamos um duplo movimento por parte das empresas do município: o primeiro para fora da região (necessidade internacionalização da produção) e outro interna a ela (exigência de novas formas organizacionais e de novos arranjos tecnológicos). Finalizamos o capítulo argumentando que a proximidade espacial de inúmeros produtores e serviços especializados no ramo metal-mecânico automotivo gera vantagens para a acumulação que proporciona uma relativa continuidade da prosperidade regional.

No quarto e último capítulo, abordamos a importância das representações ideológicas no fortalecimento da coesão regional diante das forças desestruturantes da globalização. É senso comum, na cidade e no discurso dos empresários, o mito de que a prosperidade da região origina-se no espírito empreendedor dos primeiros imigrantes, que com esforço individual haviam superado as dificuldades iniciais e acumulado dinheiro. Os principais empresários da cidade, quase invariavelmente descendentes de italianos, utilizam esse mito como parte central de um discurso que exalta o diferencial da empresa e da Região em relação a outras. Nessa etapa do trabalho, utilizamos trechos de entrevistas realizadas com gestores das empresas do município, representantes de organizações empresariais, conversas que tivemos com pessoas durante a estada em Caxias do Sul, e entrevistas realizadas por outros pesquisadores e que estão disponíveis para consultas no Arquivo Histórico Municipal João Spadari Adami. Serviram ainda às discussões do quarto capítulo algumas publicações coletadas durante os trabalhos de campo.

Em um artigo de 2004 (Teorias, estratégias e políticas regionais e urbanas recentes: anotações para uma agenda do desenvolvimento territorializado) o professor Carlos Antônio Brandão (IPPUR – UFRJ) avalia que, diante de uma realidade nacional de grandes assimetrias de desenvolvimento, os estudos regionais e urbanos deveriam avançar no sentido de produzir pesquisas minuciosas regionalizadas que conseguissem captar os impactos dos vários constrangimentos a que foram submetidas as diversas regiões brasileiras ao longo da história econômica do Brasil. O pesquisador alerta, no entanto, que a escassez de dados produzidos no Brasil é um fator limitante para a produção desse tipo de análise. No que se refere a

presente pesquisa, é preciso ser dito que a escassez de estatísticas desagregadas prejudicou as análises em escala local e regional. Os dados referentes às atividades produtivas são insuficientes e as mudanças de metodologia dos principais órgãos geradores de informações de estatística dificultam a produção de séries históricas que seriam úteis para um balanço da atividade industrial em escala regional. Tentamos contornar essa situação através da utilização de dados das RAIS (Relação Anual de Informações Sociais, do Ministério do Trabalho e Emprego) para medir os processos de mudança das posições relativas das economias regionais e sub-regionais no estado do Rio Grande do Sul pelo emprego formal do mercado de trabalho.

Essa adversidade soma-se a outra, que se refere à dificuldade de ter acesso aos dados mesmo quando eles existem. Em três momentos durante o processo de coleta de informações para a pesquisa deparamo-nos com a impossibilidade de acessar as escassas estatísticas produzidas: (1) a solicitação feita ao Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) para o acesso às tabulações especiais da Relação Anual de Informação Social (RAIS); (2) as análises setoriais produzidas por grupos especializados, como por exemplo do jornal Valor Econômico, são extremamente caras e não estão disponíveis para consulta nas bibliotecas das principais universidades brasileiras; (3) todos os pedidos de fornecimento de estatísticas e materiais produzidos pelo Sindicato das Indústrias Metalúrgicas, Mecânicas e de Material Elétrico de Caxias do Sul (SIMECS) nos foram negados, assim como as solicitações para a realização de entrevista com representantes da instituição. Com relação aos pedidos para a realização de entrevistas nas empresas, houve maior receptividade por parte das maiores empresas do Município. As poucas entrevistas que realizamos em indústrias menores foram intermediadas pelo secretário do desenvolvimento econômico do município. Enfim, não é intenção aqui atribuir qualquer insuficiência ou interpretação errônea do trabalho a esta falta de informações, mas sim lamentar a precariedade de coleta e sistematização de dados importantes por parte de algumas entidades públicas.

1 A FORMAÇÃO DA ECONOMIA COLONIAL E A GÊNESE DA INDÚSTRIA NA SERRA GAÚCHA

Durante muito tempo as interpretações sobre a história da industrialização do Brasil basearam-se em vastas generalizações formuladas do ponto de vista do que viria a ser o núcleo central da economia brasileira. Esse ponto de vista, que privilegia a análise do processo de industrialização no eixo Rio-São Paulo, explica que a acumulação de capital é possibilitada pela cafeicultura. A Lei de Terras de 1850 e a passagem do trabalho servil ao trabalho livre geram um excedente de capital (extraído na forma de renda) que passa a ser investido no processo produtivo, desencadeando o processo de industrialização (MARTINS, 2004). O papel de centro comercial assumido pela capital paulista nos ciclos anteriores da agricultura cafeeira cria, nessa cidade, um sistema de infraestruturas propícias às atividades econômicas, o que termina por privilegiar São Paulo como núcleo da industrialização nascente.

O processo de industrialização do Rio Grande do Sul, e mais especificamente nas regiões coloniais da serra, no entanto, mesmo que inserido em maior ou menor medida na dinâmica econômica do restante do País, traz uma série de especificidades que invalidam a utilização do mesmo esquema analítico para desvendar seu desenvolvimento econômico. A industrialização da porção nordeste do Estado está intimamente ligado ao processo de imigração e colonização que ocorre no Brasil, particularmente ao tipo de imigração que se efetua no Rio Grande do Sul durante o século XIX. Diferente de São Paulo, onde a política de imigração visa atrair trabalhadores livres para trabalhar nas lavouras de café, o Rio Grande do Sul, desde o início de seu povoamento pelo imigrante europeu, está inserido em políticas oficiais do governo imperial para a implantação de núcleos coloniais, nos quais os imigrantes são estabelecidos em pequenas propriedades para se dedicarem a produção de gêneros alimentícios de subsistência. Esse capítulo tem por objetivo descrever e interpretar algumas das particularidade da industrialização nessa Região do Estado, como fundamento para analisar, nos capítulos seguintes, a importância da indústria na configuração regional do aglomerado urbano de Caxias do Sul.

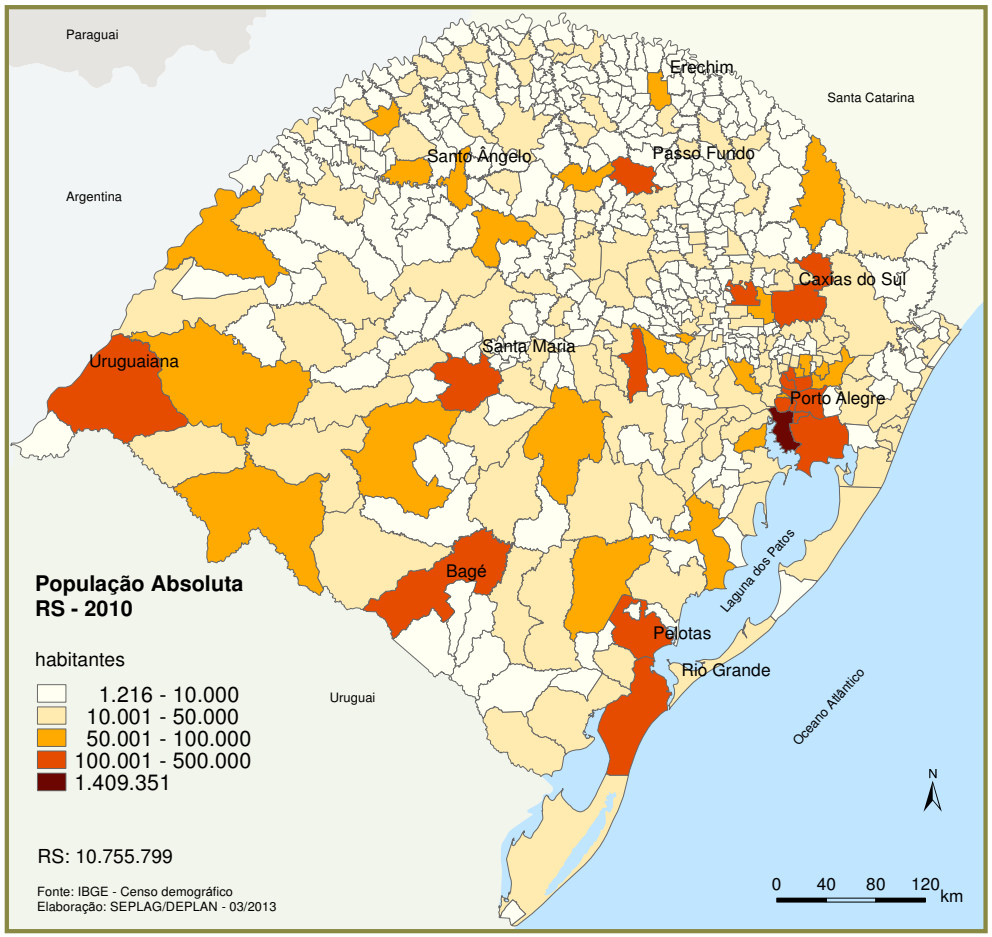
Primeiramente, colocamos em contraste a formação histórica e social do sul do Estado do Rio Grande do Sul, que dá origem às grandes propriedades

(latifúndios) com relações fortemente marcadas pelo patriarcalismo, com a formação social das regiões de colonização europeia, onde predomínio da pequena propriedade de trabalho familiar produz relações sociais bastante diferentes, que acabam por induzir a industrialização.

Em seguida, procuramos discutir algumas condições que permitem o início da indústria na região colonial italiana. Enfocando a indústria vinícola, buscamos demonstrar como a atividade comercial entre a colônia e o resto da economia gaúcha e nacional permite a algumas famílias acumular capital que depois será utilizado para iniciar empreendimentos de transformação industrial. A industrialização na região se deu através da subordinação dos pequenos produtores ao capital comercial e, depois, industrial.

Caxias do Sul localiza-se na porção nordeste Rio Grande do Sul e possui uma população de 435.564 mil habitantes (IBGE, 2010). Distante aproximadamente 100 km de Porto Alegre, essas duas cidades configuram-se como pólos do principal eixo econômico e demográfico do Estado, concentrando uma população de quase cinco milhões de pessoas, montante que representa pouco menos da metade da população total do Rio Grande do Sul (ver Mapa 1).

Mapa 1: População absoluta do Rio Grande do Sul (2010)



Fonte: Atlas Socioeconômico do Rio Grande do Sul (SEPLAG)

1.2 A TARDIA INTEGRAÇÃO DA ECONOMIA GAÚCHA À NACIONAL

O início do povoamento do território do Rio Grande do Sul pelo colonizador europeu data de princípios do século XVII. Fugindo das bandeiras paulistas que adentram o Paraguai em busca de índios para comercializar, os padres jesuítas se instalam no território do Rio Grande do Sul, em 1626, e estabelecem reduções ao longo da bacia do rio Jacuí. Destruídas essas primeiras reduções pelas investidas bandeirantes no território do Rio Grande do Sul, retiram-se os padres para a outra margem do rio Uruguai, deixando o gado que criam nessas reduções. Os rebanhos abandonados reproduzem-se à solta, formando uma imensa reserva de gado, que fica conhecida como “Vacaria del Mar”.

Em 1680, a Coroa portuguesa funda, junto ao rio da Prata, na margem oposta à Buenos Aires, a Colônia de Sacramento. Além de um núcleo estratégico-militar português em um região de domínio espanhol, economicamente, a Colônia do Sacramento favorece o desenvolvimento de uma intensa atividade predatória do gado da Vacaria del Mar. Caça-se o gado xucro para dele extrair o couro, que é exportado para a Europa por Buenos Aires ou Sacramento (PESAVENTO, 1994; FONTOURA, 2000).

Ao retornar ao território do Rio Grande do Sul a partir de 1682, os padres jesuítas espanhóis concentram um grande contingente de indígenas já convertidos na região noroeste do Estado, e fundam os Sete Povos das Missões[1], onde praticam a agricultura, extraem couro e produzem erva-mate (FONTOURA, 2000). De acordo com Paul Singer, a presença dos jesuítas acarreta uma série de consequências econômicas e sociais no Estado, já que a catequização dos índios guaranis torna-os reservas potenciais de escravos aos bandeirantes paulistas. Além disso, os jesuítas introduzem o gado no territórios gaúcho. O gado, ao se desgarrar, forma rebanhos selvagens que alcançam os campos sul do Estado, e ao se multiplicar em grande escala, vialbiliza a formação das grandes estâncias pastoris do sul do Estado (SINGER, 1974). Por volta do fim do século XVII, as vacarias formadas a partir dos rebanhos abandonados pelos jesuítas ganham importância em nível nacional à medida que passam a abastecer as populações empenhadas na mineração. Inicia-se rapidamente um intenso comércio de gado e cavalos entre o Rio Grande do Sul e a zona de mineração, passando o Estado a tornar-se economia subsidiária da economia central de exportação (SINGER, 1974).

Diante da necessidade de garantir o domínio luso de parcelas do território sob seu controle frente às pretensões espanholas, a Coroa portuguesa passa a conceder sesmarias a tropeiros e militares e de dadas de terras à imigrantes açorianos[2]. Como o território do Rio Grande do Sul português à época se restringe a uma faixa de terra entre Laguna e Colônia de Sacramento, é nesse trecho que se localizam as primeiras sesmarias. É a partir de terras cedidas dentro dessas sesmarias às margens da Lagoa dos Patos e, posteriormente, em direção à

[1] São Borja, São Nicolau, São Miguel, São Luís Gonzaga, São Lourenço, São João Batista e Santo Ângelo.

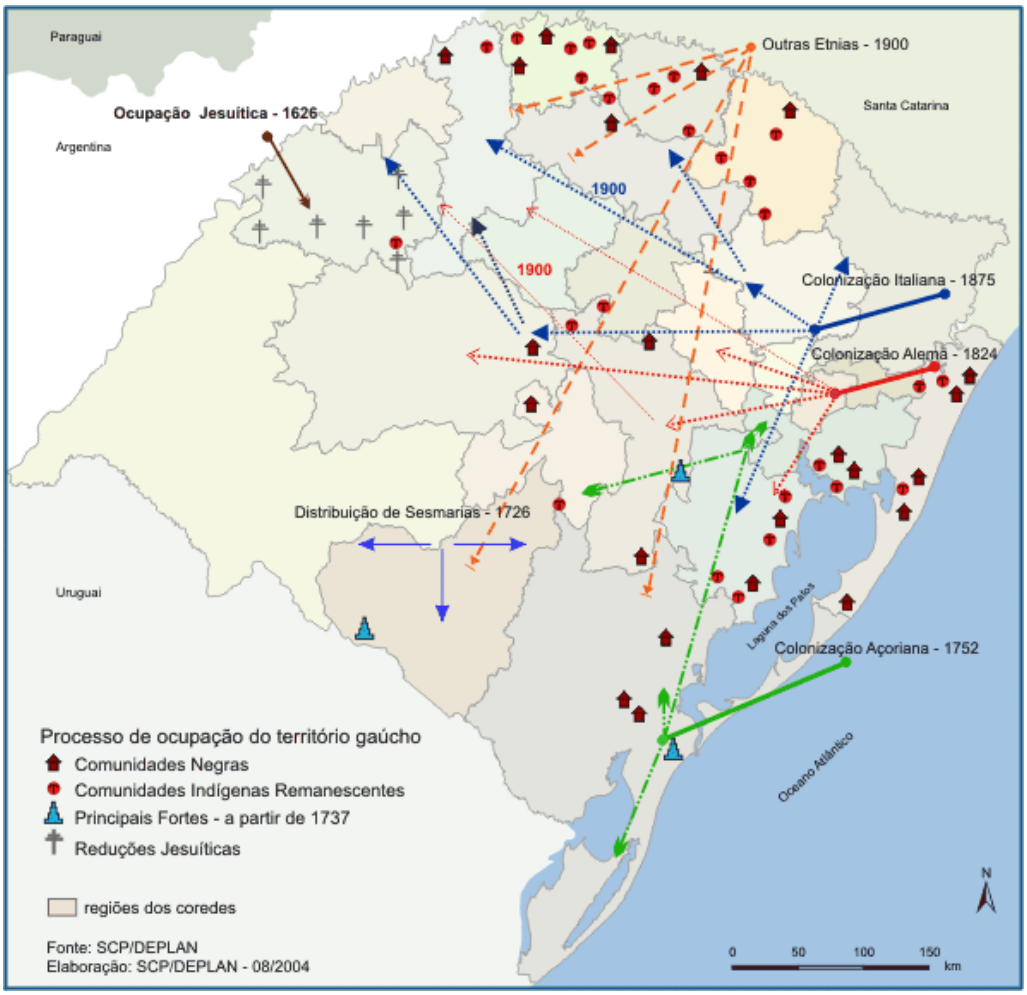
[2] Sesmaria era uma medida agrária utilizada pela Coroa portuguesa para a concessão de terras. Cada sesmaria equivale a aproximadamente 13.068ha. As datas de terras, por sua vez, correspondiam a 272ha (FONTOURA, 2000).

Campanha, que começa a se formar os primeiros povoados e estâncias pastoris. Nessas estâncias, pratica-se a criação extensiva do gado, utilizando o trabalho de escravos e peões do envolvido no tropeio (FONTOURA, 2000).

O mapa 2, a seguir, apresenta as diversas etapas de povoamento do território gaúcho. A primeira delas é a formação das reduções jesuíticas em 1626 e mais tarde os Sete Povos da Missões na região noroeste do que hoje configura o território do Rio Grande do Sul. A segunda etapa diz respeito instalação de acampamentos militares, construção de fortes e a distribuição de sesmarias na parte sul do Estado, a partir de 1726. Essa ocupação é intensificada até a metade do século XIX em razão da produção de charque, ciclo responsável pela prosperidade do sul até esse período. O ano de 1752 é a referência que assinala o desencadear da imigração açoriana para o Rio Grande do Sul[3]. Esses açorianos são instalados em terras oficiais, em torno da Lagoa dos Patos, nos municípios hoje conhecidos como Rio Grande, Mostardas, Taquari, Porto Alegre, Santo Antônio da Patrulhas, Cachoeira do Sul, Osório, etc. A quarta etapa de povoamento perdura durante todo o século XIX e remete ao assentamento de imigrantes europeus, inicialmente alemães (1824), e posteriormente italianos (1875), na região nordeste. O norte do Estado, por sua vez, é povoado basicamente através da expansão das áreas coloniais alemães e italianas em meados do século XX.

[3] A política oficial de povoamento de parcelas do território do Rio grande do sul se inicia em 1752, mas a chegada de açorianos no cais da então Vila do Rio Grande (atual cidade de Rio Grande) é anterior a essa data.

Mapa 2 - Etapas de ocupação do território do Rio Grande do Sul



Fonte: Atlas Socioeconômico do Rio Grande do Sul (SEPLAG)

As diversas batalhas travadas entre Portugal e Espanha em torno da Colônia de Sacramento e as inúmeras disputas relativas à delimitação das fronteiras durante todo o século XVIII fazem da Província de São Pedro do Rio Grande do Sul uma região fortemente militarizada. A concessão sem controle de sesmarias e cargos à chefes militares leva a formação uma região constituída por latifúndio sob o mando de chefes militares que adquirem posição de autoridade local e autonomia em relação à administração da Coroa. Isso fortalece a constituição de uma sociedade patriarcalista "com larga margem de arbítrio pessoal no exercício do mando", como destaca Cardoso (2011, p. 124). Ainda nas palavras do autor:

> A apropriação estamental das posições burocráticas pelos senhores locais [...] permitiu a utilização do poder estatal com o fito exclusivo de fortalecer o prestígio pessoal e de consolidar a riqueza familiar. Desfigurava-se, assim, o sentido original da ordem patrimonial-estatal e lançavam-se as bases para o desenvolvimento da

> sociedade latifundiária, escravocrata e pastoril [...] mais próxima do patrimonialismo patriarcal que do patrimonialismo estatal (CARDOSO, 2011, p.131)[4].

Como dito anteriormente, uma das formas utilizadas para garantir o domínio lusitano sob a Província de São Pedro é a concessão de terras para intensificar o povoamento da região. É nesse contexto que se inicia, em 1740, a imigração açoriana para o Rio Grande do Sul. Entre 1740 e 1760, dois mil casais açorianos se estabelecem em Porto de Viamão (atualmente Porto Alegre) e pela beira da Lagoa dos Patos. Nas terras concedidas pela Coroa, esses açorianos se dedicam ao cultivo de gêneros de subsistência (milho, arroz, bata, mandioca, etc.) e também de alguns produtos comerciais, como carne, linho e principalmente o trigo. No trecho a seguir, Paul Singer destaca a dicotomia entre pastoreio e lavoura que desde muito cedo marca a histórica econômica do Rio Grande do Sul:

> Duas sociedades distintas passam a coexistir: a dos estancieiros e a dos pequenos lavradores. Distintas geograficamente: uma na Serra do Sudeste e na Campanha, a outra na Depressão Central (e depois na região serrana). Distintas socialmente: uma rigidamente hierárquica, formada por latifundiários, peões e escravos; outra mais igualitária, constituída por pequenos proprietários (embora também estes utilizem, sempre que economicamente viável, escravos). Distintas economicamente: uma produtora de couros e depois de charque e a outra de produtos de lavoura (SINGER, 1974, p. 146).

Em poucas décadas, a atividade agrícola praticada pelos açorianos adquire importância no desempenho econômico da Província, sendo que, em meados do ano de 1790, o trigo por eles cultivado já figura como um importante produto de exportação da Província, tendo alcançado o seu ápice na primeira década de 1800 (ver Tabela 1, a seguir). A prosperidade da triticultura, no entanto, é breve visto que esbarra em uma série de dificuldades técnicas e competitivas, além da incidência de pragas, fatores esses que enfraquecem a expansão da produção (PESAVENTO, 1994). Os imigrantes que conseguem acumular alguma riqueza com o trigo reorientam a sua prática para a pecuária em um momento em que produção

[4] Para a discussão sobre a formação da estrutura social da Campanha gaúcha, Cf. também Fontoura (2000, cap. 2).

comercial do charque ganha impulso, já constitui a base da alimentação da mão-de-obra escrava nas regiões de *plantation*[5].

Tabela 1: Exportação de trigo pelo Rio Grande do Sul

1790 – 73.044 alq. 1793 – 8.040 alq. 1794 – 43.114 alq. 1795 – 12.878 alq.	1796 – 13.346 alq. 1797 – 16.810 alq. 1798 – 13.028 alq. 1799 – 22.070 alq.	1800 – 58.726 alq. 1808 – 200.859 alq. 1813 – 342.087 alq. 1820 – 100.000 alq.

Fonte: SINGER, 1974, p. 148

Neste período, a região sul do Estado torna-se um importante pólo de atração populacional. Pelotas, centro da economia charqueadora, assiste sua população saltar de 2.419 habitantes em 1814 para 20.040 habitantes em 1822 (SINGER, 1974)[6]. A região da Campanha gaúcha, que em 1780 concentrava apenas 8% da população do estado, reúne 36% dela em 1822. No período em que a região da Campanha detém a hegemonia econômica da província, Porto Alegre, anteriormente entreposto comercial do trigo, se reduz, do ponto de vista econômico, "ao papel da capital regional de uma zona secundária" (SINGER, 1974, p. 153), enquanto Pelotas e Rio Grande assumem a importância de principais centros comerciais da Província. Convém, agora, atentar para os determinantes políticos e econômicos da imigração europeia, uma vez que esse processo será fundamental para diferenciar a formação social da serra gaúcha.

***

As primeiras políticas de povoamento do território brasileiro por imigrantes europeus não açorianos datam do início do século XIX e as justificativas para a sua adoção vão desde a exigência da expansão e diversificação da produção para o fornecimento de alimentos para o mercado interno (especialmente Rio de Janeiro e Salvador), a necessidade de substituição da mão-de-obra escrava pelo trabalho livre, até como uma tentativa de contrabalancear o poder das oligarquias agrárias

[5] Apesar da importância da produção do charque no Estado, o que Cardoso (2011) demonstra é que a indústria platina possui melhores condições competitivas do que a indústria gaúcha, uma vez que esta organizada em bases capitalistas e emprega trabalho livre e máquina a vapor, ao passo que as charqueadas gaúchas se fundamentam no trabalho escravo. A produção gaúcha do charque só ganha destaque quando as lutas de independência e a dominação portuguesa no Prata enfraquecem a produção platina.

[6] Os dados incluem os municípios de Jaguarão e Canguçu.

que se formam no Brasil. Essas políticas passam a ser concretizadas a partir de 1818, com a fixação de alemães em Ilhéus, na Bahia, o estabelecimento de colonos suíços em Nova Friburgo, Rio de Janeiro, e com a fundação de São Leopoldo, no Rio Grande do Sul, em 1824. (AZEVEDO, 1975).

Na Província do Rio Grande do Sul, o contexto político regional do início do século XIX é favorável ao desenvolvimento da política de colonização. Apesar da política da oligarquia agrária[7] que pretende a manutenção da grande propriedade, surge entre os pecuaristas sulinos, uma parcela que passa a apoiar as intenções oficiais de promover a colonização europeia em porções do território estadual. Esse apoio deve-se a convicção sobre a necessidade de adoção do trabalho livre, executado não apenas com mão-de-obra livre, mas por cidadãos já inseridos em uma racionalidade capitalista. Como observa Cardoso,

> À escassez de mão-de-obra, somada à inépcia do trabalhador nacional e à desorganização da escravidão, com os temores subsequentes de que o negro livre, além de não desejar trabalhar, fosse culturalmente incapaz para o trabalho livre de melhor qualidade, pretendia-se responder com a entrada de fortes correntes imigratórias europeias no país (CARDOSO, 2011, p.247).

Aos que são favoráveis à imigração nesses termos, deseja-se a manutenção de seus privilégios econômicos baseados no latifúndio, mas com uma renovação dos processos e relações até então gerados pelo escravismo. Para Cardoso, a questão não se restringe ao povoamento do território, ou a resolver a escassez de braços, queria-se renovar os processos e as relações de trabalho, "inaugurar um novo padrão de produção, com novas formas de propriedade e novos tipos de relações de produção" (CARDOSO, 2011, p. 248). No entanto, a forma pela qual inserir essas novas relações sociais no seio da sociedade escravocrata, não era consenso, causa de vários conflitos entre as diferentes frações da elite latifundiária. Como assinala Singer:

> Para as mentes mais esclarecidas da época era óbvio que a base da nossa fragilidade econômica e militar era o modo de produção colonial prevalecente, em que o latifúndio e a escravidão se combinavam num sistema incapaz de se desenvolver. Só duas soluções pareciam viáveis: abolição da escravatura como passo inicial de transformação do sistema existente ou então a criação de

[7] Os interesses econômicos dos estancieiros são assegurados pelo Partido Liberal (PL), que dominou a política gaúcha até o início do período republicano.

> um modo de produção inteiramente novo, baseado na pequena propriedade e no trabalho livre. [...] A segunda solução, porém, seria mais realista, pois sem tocar na economia colonial permitiria criar no país uma economia paralela de pequenos proprietários, que daria à nossa incipiente democracia o lastro social que lhe faltava, permitiria alcançar maior densidade demográfica, extremamente desejável do ponto de vista militar, e poderia, com o passar do tempo, se contrapor aos interesses escravocratas e deste modo criar as condições para a aplicação da primeira solução (SINGER, 1974, p. 155).

A opção pela segunda solução reflete a supremacia das frações mais conservadoras que dominam o governo da Província no período imperial, e que só tem o seu poder ameaçado a partir de 1882, quando da fundação do Partido Republicano Rio-grandense (PRR)[8]. As bases de sustentação desse novo partido localizam-se inicialmente nas áreas rurais de ocupação mais recente do planalto, nas cidades e, em menor escala, na zona colonial minifundiária alemã e italiana (VIZENTINI, 1975). Além do positivismo e da luta pela constituição do federalismo republicano, o PRR marcou também a sua atuação política no estado pela propaganda antiescravista (HEIDRICH, 2000).

Apesar das posições divergentes quanto à forma como deveria se efetivar a entrada de imigrantes europeus na província, o projeto de colonização sustentado pela concessão de pequenos lotes de terra com o intuito de incentivar o cultivo de gêneros alimentícios baseado no trabalho familiar dá uma fisionomia diferente à Província que até então vivia, quase exclusivamente, dependente da pecuária e da exportação de seus principais produtos: charque, couro e sebo. É nesse contexto histórico regional que se inicia a colonização europeia de imigrantes não portugueses no Rio Grande do Sul. Ao longo desse processo, que se desdobra no transcorrer de todo o século XIX, há dois momentos fundamentais que influenciam na configuração econômica do Estado: o primeiro diz respeito à imigração alemã, iniciada em 1824, e o segundo à imigração italiana, que se desenvolve, principalmente, a partir de 1875.

[8] Apesar da maioria dos líderes políticos republicanos representarem elementos do latifúndio pecuarista descontentes com o regime, a ascensão desse grupo no poder inicia um novo tipo de domínio político, a partir do qual se segmenta o interesse da elite oligárquica (PESAVENTO, 1994; HEIDRICH, 2000).

1.3 A COLONIZAÇÃO EUROPEIA NO CONTEXTO DA POLÍTICA IMPERIAL DE IMIGRAÇÃO

A política de imigração de trabalhadores europeus para o Brasil a partir da segunda metade do século XIX está ligada ao processo de reformulação do regime de trabalho que ocorre no país quando do colapso do sistema escravista. Desde o princípio do século, a possibilidade de esgotamento do tráfico negreiro aumenta a incerteza dos cafeicultores quanto à contínua disponibilidade de mão-de-obra, seja obtida mediante fluxos migratórios internos, seja através da imigração estrangeira. A alternativa adotada para substituir paulatinamente o trabalho cativo foi atrair trabalhadores de países europeus com excesso relativo de mão-de-obra rural.

As primeiras experiências de emprego do trabalho livre europeu nas lavouras de café acontecem ano início do século XIX. Um caso marcante é o da fazenda Ibicaba, em Limeira (São Paulo), pertencente ao Senador Nicolau Vergueiro. Prevendo o declínio da oferta de braços no caso da proibição do tráfico, Vergueiro decide por recrutar imigrantes alemães e suíços para trabalhar nas suas lavouras sob o regime de parceria. De acordo com esse regime, o colono recebe adiantamentos para a sua viagem e de sua família, além de terra e equipamentos, que devem ser pagos ao fazendeiro com uma parte do lucro gerado na comercialização do café cultivado nas frações da fazenda sob sua responsabilidade. Todavia, os abusos praticados por parte dos proprietários na manipulação dos débitos dos trabalhadores geram uma série de revoltas e denúncias sobre as condições de trabalho e de vida nas fazendas, e levam o governo da Prússia e da Suíça a proibir o recrutamento de imigrantes pelo Brasil (DEAN, 1977; MARTINS, 2004)

As inúmeras dificuldades surgidas com os diversos esquemas de relacionamento entre fazendeiros e colonos, faz com que o governo da Província de São Paulo mude a sua política oficial de imigração, a fim de garantir o suprimento de braços que necessitam as lavouras cafeeiras. Passa a ser obrigação do governo da Província arcar com os custos de transporte para o Brasil do imigrante e de sua família, e financiar a terra e as despesas inicias até as primeiras colheitas. Os imigrantes que chegam a São Paulo são instalados em "colônias oficiais", sob um regime de pequena propriedade, e se dedicam à produção de alimentos como feijão, arroz, milho e mandioca, para a alimentação da sua família. (MARTINS, 2004).

No entanto, o fato de as colônias oficiais localizarem-se a uma distância muito grande das fazendas de café, inviabiliza muitas vezes a utilização desses trabalhadores na trato do cafezal. Diante do insucesso dessas primeiras tentativas, o governo provincial altera novamente sua política de imigração, passando a encaminhar os imigrantes diretamente para as fazendas, no interior das quais se instalam colônias particulares. Para Martins (2004), O Estado, ao reorientar as correntes migratórias em direção à grande lavoura, exime os fazendeiros dos custos de importação e instalação dos imigrantes, o que funciona como “uma espécie de subvenção pública" à formação do capital na grande fazenda (MARTINS, 2004, p.65).

Como dito anteriormente, o processo de imigração e colonização que se estabelece no Brasil a partir da segunda metade do século XIX, tem como fundamento o fornecimento de mão-de-obra para a grande lavoura cafeeira, motor da economia nacional à época e, embora a colonização europeia que se realiza no sul possui suas particularidades, o imigrante que vai para o Rio Grande do Sul não se encontra desvinculado do movimento mais amplo da imigração, uma vez que a existência de núcleos bem-sucedidos de pequenos proprietários agrícolas serve inclusive como propaganda para atrair novas levas de imigrantes que muitas vezes eram deslocados para as fazendas de café.

O início da colonização italiana em massa no Rio Grande do Sul ocorre a partir de 1875, momento esse que já vigia no Brasil da Lei de Terras de 1850, e, na Província de São Pedro, a Lei Provincial de 1854. Essas duas novas leis tornam a colonização italiana no sul do Brasil qualitativamente diferente da colonização alemã em seus primórdios: a Lei de Terras e a Lei Provincial de 1854 obrigam os colonos a adquirir os lotes a serem ocupados. A necessidade de pagar pela terra, acompanhada do dispêndio em adiantamentos de meios de produção e de subsistência, formam o que se designou por “dívida colonial”, obrigações que forçam o colono italiano a ingressar imediatamente na economia monetária existente à época, vendendo excedentes para saldar seus débitos (AZEVEDO, 1975; PESAVENTO, 1983, 1991; SANTOS, 1978).

1.4 IMIGRAÇÃO E LEGISLAÇÃO

A fundação de São Leopoldo em 1824 é o marco inicial da colonização alemã no Rio Grande do Sul. Nesse ano, chegam ao estado 198 imigrantes alemãs, e esse número amplia-se nos anos seguintes (1.331 em 1825, 828 em 1826, etc.), somando 5.350 imigrantes entre 1824 e 1830 (ROCHE, 1969, p. 95). Além dos lotes de terra com dimensões de 77 ha concedidos pela Coroa, esses imigrantes recebem transporte do país de origem até o Brasil, ferramentas e sementes para iniciar o cultivo no lote.

Como apontamos anteriormente, uma crise política entre os governos do Brasil, Prússia e Suíça, causada por uma série de denúncias sobre as péssimas condições de trabalho dos imigrantes nas fazendas de café do sudeste do País, faz com que os governos desses dois Países proibissem o recrutamento de cidadãos pelo Brasil. Além de problemas diplomáticos internacionais, uma série de crises políticas e restrições orçamentárias tanto no Rio de Janeiro (capital do Império) como na Província de São Pedro, faz com que o processo de colonização seja interrompido entre os anos de 1830 e 1845. Em um primeiro momento, a lei orçamentária imperial de 1830 suprime todas as verbas destinadas à colonização no país. Em 1834, a Coroa portuguesa, com o intuito de retomar o projeto de colonização por imigrantes europeus, transfere às províncias a responsabilidade pela administração da colonização, sem que essas tenham recursos suficientes para organizar essa atividade e sem que se estabeleçam as atribuições de cada instância do governo no processo. Por fim, a Revolução Farroupilha, que se estende por toda a década de 1835-1845, compromete a chegada de imigrantes à Província e afeta a colonização iniciada em São Leopoldo[9].

A partir de 1845, a imigração retoma seu fluxo e se inicia um novo período de colonização no Rio Grande do Sul, sob a vigência de novas leis imperiais e provinciais que vigoram até 1854. Pela Lei Geral de 1848, a Coroa concede terras devolutas a cada Província exclusivamente destinadas à colonização. Tendo sido delegada à província, desde 1834, a responsabilidade pela organização da colonização, decide o governo da Província de São Pedro por favorecer o processo, dando a ele uma base regulamentar. A Lei Provincial de 1851 estabelece o

[9] Apesar da crise, a colônia de São Leopoldo estabelece um significativo comércio com Porto Alegre, que ganha força com a retomada do programa de colonização a partir de1846.

cadastramento e a distribuição gratuita de lotes de 48 ha em todos os novos núcleos coloniais. Além de terras, os imigrantes gozam do direito de receber instrumentos, sementes, indenização de viagem e auxílio em dinheiro durante o período de instalação (ROCHE, 1969). A aplicação dessa nova política de colonização, no entanto, passa por reformulações nos anos seguintes e assume um nova teor a partir de 1854.

Já sob a vigência da Lei de Terras de 1850, a Lei Provincial de 1854 determina que a única maneira de transferência de terras para os colonos é pela compra e não mais é permitido haver doação por parte do governo provincial[10]. Ele também se exime das despesas de viagem dos imigrantes até o Brasil, concedendo auxílios gratuitos apenas para a sua hospedagem e manutenção desde a chegada ao Porto de Rio Grande até o núcleo colonial de destino. Essas novas normas de colonização vigoram até a Proclamação da República, e é sob a vigência delas que se realiza a imigração italiana no Rio Grande do Sul, a partir de 1875.

A retomada da imigração alemã a partir de 1845, impulsiona o surgimento de novos núcleos coloniais nos vales dos rios Sinos, Pardo, Taquari e Caí, entre as colônias de Novo Hamburgo, Lajeado, Estrela, Montenegro, Caí, Santa Cruz do Sul, Venâncio Aires, Santa Maria, Santo Ângelo, Soledade, Torres ,São Lourenço, etc. De acordo com a Lei Provincial de 1854, os colonos imigrantes deveriam se dedicar à prática da agricultura de subsistência em seus pequenos lotes, utilizando exclusivamente mão-de-obra familiar. Após um período de cultivo que serve para o abastecimento do próprio núcleo colonial, a prática agrícola dos imigrantes é capaz de gerar um excedente comercializável, que passa a ser vendido para o mercado regional e, posteriormente, nacional, mais ou menos a partir de 1870.

Quando da instalação das colônias italianas no Rio Grande do Sul, a área destinada à esse fim é a Encosta Superior da Serra do Nordeste localizada entre as bacias dos rios Caí, Antas e Taquara. Nessa região estabelecem-se três núcleos principais de colonização: Conde D'Eu, Dona Isabel e Fundos de Nova Palmira. Conde D'Eu e Dona Isabel são fundadas em 1870, sendo ocupadas inicialmente por suíços-franceses e poloneses. A partir de 1875, com a intensificação da imigração italiana no estado, é estabelecido o núcleo colonial Fundos de Nova Palmira, que passa a ser chamada de "Colônia Caxias" a partir de 1877.

[10] As terras poderiam ser comercializadas à vista ou a credito, sem a incidência de juros e a dívida poderia ser saldada em até cinco anos.

1.5 O CIRCUITO DE COMERCIALIZAÇÃO DOS PRODUTOS COLONIAIS

O início da imigração em massa para o Brasil coincide com a instituição da propriedade privada no país, prevista na Lei de Terras de 1850. Os imigrantes que chegam a partir desse momento, são obrigados a adquirir terras para cultivar, assumindo uma dívida antes mesmo de iniciarem a produção, o que fica conhecido, como vimos, por "dívida colonial". Se por um lado, os imigrantes recém-chegados se instalam no país já como proprietários do seu principal meio de produção, por outro, eles estão desde a sua chegada comprometidos a trabalhar e entregar a sua produção futura para a liquidação da dívida assumida.

Nos primórdios da colonização no Rio Grande do Sul, a produção agrícola colonial destina-se a abastecer a unidade familiar e o excedente dessa produção é comercializado no mercado regional. Em um segundo momento, esse excedente comercializável passa a atender também o mercado nacional. Paralelamente à atividade agrícola, desenvolve-se nas colônias um artesanato doméstico que emprega o trabalho familiar na maioria dos casos, voltado a atender as demandas do núcleo colonial.

A comercialização dos artigos derivados da agricultura colonial e do artesanato doméstico efetua-se, de forma geral, em três instâncias principais: os comerciantes das vendas[11] dos lotes recolhem a produção excedente das famílias e a revendem para os comerciantes dos núcleos coloniais. Os comerciantes dos núcleos coloniais, por sua vez, são os intermediários entre os comerciantes das vendas dos lotes e o grande comércio de Porto Alegre (PESAVENTO, 1991). Esses comerciantes, passam a se destacar economicamente na medida em que são os responsáveis por colocar a produção colonial no comércio de Porto Alegre e de garantir o abastecimento das colônias de produtos manufaturados vindos da Capital.

Desde o início da comercialização dos produtos coloniais, os pequenos proprietários rurais estão subordinados aos comerciantes – primeiro alemães e posteriormente italianos – que se apropriam do excedente econômico produzido pela agricultura colonial. Sandra Pesavento explica com clareza como os comerciantes,

[11]Esses comerciantes eram agricultores que se dedicavam paralelamente à atividade agrícola e ao comércio, provavelmente porque sua propriedade estava localiza junto a uma via de acesso ou a uma vila.

através de uma série de manipulações, impossibilitam que um aumento nos ganhos gerados por um contexto favorável chegue aos pequenos produtores:

> Seja através da diferença dos preços de compra e venda, seja através do custo do frete dos produtos até o mercado ou mesmo por meio do controle monopólico sobre a produção colonial, este comerciante contribuiu para impedir que determinadas condições favoráveis – alta dos preços de certos gêneros alimentícios, maior produção em função de solo mais fértil, proximidade do mercado consumidor – revertessem em benefício ao pequeno produtor. Este se encontrava praticamente isolado dos estímulos do mercado em razão da ação monopólica-monopsônica do comerciante, que controlava a venda dos artigos não coloniais e a compra dos produtos da região (PESAVENTO, 1991, p.34).

Pode-se dizer que a primeira fase de colonização alemã no Rio Grande do Sul (1824-1830), limita-se ao desenvolvimento de São Leopoldo, onde os imigrantes se dedicam a derrubada da mata e ao cultivo de subsistência. O desenvolvimento da agricultura comercial na colônia ganha impulso quando Porto Alegre, isolada do restante da província em decorrência da Revolução Farroupilha, passa a ser abastecida pela colônia de São Leopoldo.

Com a retomada do movimento migratório alemão, a partir de 1845, novas colônias são fundadas nos vales dos rios Jacuí, Pardo, Taquari, Caí e Sinos, cujos cursos desembocam no Lago Guaíba (Porto Alegre). É pelo curso desses rios que vai se constituir uma rede de comércio entre as colônias alemãs e italianas, e dessas com Porto Alegre, e tornar-se o escoadouro principal dos produtos coloniais. É a partir do comércio com a região colonial que Porto Alegre retoma a sua importância econômica, perdida, como vimos, para o sul do Estado durante o ciclo do charque, e se consolida como o principal centro econômico do estado, a partir de 1860.

1.6 POSIÇÕES SOBRE A GÊNESE DA INDUSTRIALIZAÇÃO

Durante muito tempo, prevalece no Rio Grande do Sul a tese sobre as origens artesanais da indústria gaúcha. Um dos principais representantes dessa concepção é Limeira Tejo, que ao longo de seu trabalho, demonstra que a indústria no Estado originou-se a partir da produção artesanal das colônias europeias. De

acordo com Tejo, as habilidades artesanais dos imigrantes que se estabelecem no sul do Brasil e o relativo isolamento geográfico do Estado compeliu o Rio Grande do Sul a autoabastecer-se desse artesanato colonial, que teria evoluído a partir das oficinas domésticas, a padrões de produção mais complexos, até atingir o estágio fabril. Nas palavras do autor,

> Não foram somente os agricultores que vieram ter aqui, sonhando com a fartura e os horizontes sociais da terra virgem. Foram também os artesãos, cuja linhagem profissional se perdia nas corporações da Idade Media e a quem a técnica, de uma parte, e a ameaça de proletarização, de outra, empurraram até as plagas onde as camadas sociais, não sendo estanques, ofereciam maiores possibilidades de progresso individual. Com estes vieram — pode-se dizer — suas oficinas. E foram essas oficinas que se transformaram em fábricas. O neto do ferreiro, do tecelão, do sapateiro, do tipógrafo, do marceneiro, do mecânico — que traziam todos aquela grande virtude construtiva e perseverante das coletividades sedentárias já de alguns séculos — o neto desses imigrantes é que a nossa era veio surpreender, em sua quase generalidade, como chefe de indústria. Isolados comercialmente, fabricando seus produtos para serem colocados nas redondezas, sem ambições imediatas — e, portanto, sem serem tentados por arriscadas aventuras — foram se desenvolvendo e progredindo vagarosamente, mas com segurança, de geração a geração. É por isso que as chaminés e os motores — que hoje integram o panorama dos grandes centros urbanos e que, em muitos casos, põem uma nota intrusa na paisagem natural — não foram colocados no Rio Grande do Sul por justaposição econômica, por obra e graça daquela miraculosa aplicação de capitais que nunca nada tem a ver com a história do trabalho que financiam. Os monumentos econômicos da última etapa da história da produção gaúcha foram levantados organicamente — se se pode usar a expressão — como cresce uma árvore, de dentro para fora (TEJO, 1982, p.99).

De acordo com essa concepção, a atividade industrial, como decorrência lógica da agricultura e pecuária regionais, evidencia uma contínua evolução dos processos, desde o beneficiamento, até o acabamento da matéria prima beneficiada. O frigorifico é tido como o fruto da charqueada das estâncias, a indústria metalúrgica como fruto das funilarias de artesãos e, a vitivinicultura, como atendimento à satisfação doméstica dos imigrantes de beber vinho. Nesse viés interpretativo sobre o processo de industrialização no Rio Grande do Sul, parece não existir a determinação de elementos e relações novas, de forma que se assiste unicamente a uma transformação histórica de elementos originários, a possibilitar o desenvolvimento harmônico das forças produtivas. Trata-se de uma visão dos

processos históricos que idealiza a figura do colono imigrante, contribuindo para reproduzir a ideia, muito presente no senso comum, de que os colonos teriam conseguido superar todas as dificuldades históricas (terras de pior qualidade, terreno montanhoso, dívida colonial etc) devido às habilidades que possuíam e ao esforço individual.

Jean Roche, por exemplo, em seu clássico trabalho *A colonização alemã e o Rio Grande do Sul*, apresenta uma interpretação diferente para a gênese da indústria na região colonial do Estado. Contrapondo-se à ideia de evolução linear artesanato-indústria, ele afirma que os fundamentos que explicam o surgimento da indústria nessa região estão na relação que se estabelece entre agricultura colonial e atividade comercial. Para Roche, o artesanato colonial fora quase completamente aniquilado quando da entrada no mercado regional de produtos importados, o que indica que nem toda fábrica tem sua origem em uma oficina de artesãos. Segundo ele, há um intervalo de tempo entre a decadência do artesanato face à concorrência dos produtos importados, e o surgimento da indústria. Roche, com base em amplas pesquisas documentais, constata que as primeiras indústrias na região colonial são criadas por alemães a partir de capitais acumulados no comércio.

Singer, por sua vez, partindo das análises de Roche, considera que a formação de um mercado adequado é uma condição básica para o florescimento e desenvolvimento da indústria, e que, no caso do Rio Grande do Sul, esse mercado é criado a partir da importação de manufaturas do exterior. O desenvolvimento dos meios de transporte facilita o fluxo de mercadorias entre a região colonial e o restante do país, e possibilita a entrada nas colônias de produtos importados, provavelmente de melhor qualidade a preços acessíveis, desestimulando a produção local. O aniquilamento do artesanato, portanto, e não a sua evolução, é a pré-condição para o florescimento da indústria local (SINGER, 1974).

Queremos deixar claro que não há a intenção, aqui, de negar a existência e mesmo a relativa importância do artesanato no contexto da industrialização no sul, ou a presença da oficina na origem de muitas empresas, mas de explicitar a noção errônea contida na ideia de evolução gradual e linear da oficina artesanal até a fábrica. O que os estudos de Jean Roche, Sandra Pesavento e Paul Singer indicam, é que é a partir da comercialização dos produtos coloniais que se acumula o capital que será depois revertido para a atividade industrial, um processo que podemos

ilustrar com uma breve análise da indústria vinícola, o primeiro setor industrial a se consolidar na região.

1.7 AS RELAÇÕES SOCIAIS NA FORMAÇÃO DA INDÚSTRIA VINÍCOLA

Como vimos anteriormente, os italianos que passam a ingressar no Rio Grande do Sul a partir de 1875, chegam em uma situação de desvantagem se comparada com a dos alemães cinquenta anos antes. Enquanto os alemães ocupam terras planas na Depressão Central adequadas à agricultura, os italianos são assentados em lotes de 25 ha[12] na encosta do Planalto Rio-grandense, em terrenos escalonados e cobertos de vegetação densa. Além de estabelecidos nas melhores terras, as colônias alemãs localizam-se mais próximas das zonas de escoamento da produção para o mercado consumidor da capital, e no momento da chegada dos imigrantes italianos, exportam uma já significativa produção agrícola para o centro do país. Já se encontra constituída, até mesmo, uma rede de comercialização criada pelos colonos alemães que se encarrega de colocar a produção excedente italiana no principal mercado consumidor da época, Porto Alegre[13]. Como observa Singer,

> A imigração italiana [...] já encontra os alemães estabelecidos na encosta da serra, isto é, na área em contato direto com Porto Alegre e com uma organização comercial bem estabelecida com a capital. Nada mais natural que imigrantes mais novos, sem raízes na terra, entreguem seus interesses comerciais aos mais antigos – ainda que de outra nacionalidade – que já possuem capital, experiência, ligações comerciais, etc. O comerciante alemão domina, pelo menos até o começo do século presente [século XX], o mercado das colônias italianas, do mesmo modo como domina o das colônias alemãs (SINGER, 1974, p. 165).

No entanto, o que Sandra Pesavento (1983) ressalta é que, se por um lado a existência de canais de comercialização já estabelecidos pelos alemães facilita a colocação no mercado da produção excedente das colônias italianas, por outro, o

[12] Os lotes concedidos aos imigrantes italianos são significativamente menores do que os concedidos aos alemães em períodos anteriores, os quais variam entre 48 ha e 75 ha.
[13] Sem acesso direto a Porto Alegre, a produção das colônias italianas é recolhida e levada até a sede do núcleo (Caxias do Sul), de onde é transportada por via terrestre até Montenegro ou São Sebastião do Caí para daí seguir pelo rio Caí até a capital da província.

trabalho desses pequenos agricultores se revela como uma subordinação desde muito cedo ao capital comercial, consistindo o trabalho desses pequenos produtores uma importante fonte de acumulação para os comerciantes alemães, até no mínimo o final do século XIX. Em um episódio que ilustra o esforço dos produtores de dispensar os intermediários, Pieruccini em 1898, e Eberle, em 1900, levam por terra, no lombo de burros, de Caxias do Sul a São Paulo, os primeiros barris de vinho, colocando o produto colonial elaborado nas colônias italianas diretamente no mercado consumidor (PELLANDA, 1950). O fato de alguns colonos italianos terem assumido o papel de intermediários na comercialização da produção das colônias italianas não representa, todavia, uma melhora nas condições de comercialização da produção dos pequenos produtores, já que a figura do comerciante intermediário entre as colônias e o mercado não desaparece. Como bem sintetiza Sandra Pesavento, "renova-se, agora com elementos da mesma etnia, o processo de acumulação que se fazia sobre o trabalho agrícola imigrante em favor do comerciante" (PESAVENTO, 1983, p.32)[14].

De acordo com os estudos de Santos (1978; 1980) e Pesavento (1980; 1983) o domínio dos alemães sobre a rede de comercialização não garante apenas o monopólio sobre a comercialização da produção da zona colonial italiana. Ele influencia de forma determinante também, no tipo de produção agrícola que se desenvolve nas colônias italianas. Mesmo possuindo uma produção agrícola relativamente diversificada[15], a região colonial italiana é compelida a se especializar no cultivo da uva e na fabricação do vinho, já que que produz os mesmos gêneros alimentícios que a região alemã. Isso representa uma significativa desvantagem para as colônias italianas, tanto em relação à fertilidade dos solos quanto na situação dos mercados (as colônias alemãs estão geograficamente mais próximas

[14] Esse tipo de atividade comercial paralela à produtiva possibilitou a adição de capital-dinheiro na unidade de produção doméstica desses comerciantes, permitindo a ampliação desses pequenos negócios. Um exemplo marcante desse colono-comerciante que se tornou industrial de sucesso é o de Abramo Eberle, proprietário de uma pequena funilaria no início do século XX, e que haveria de se tornar dono da maior indústria metalúrgica do estado. O caso da Metalúrgica Eberle é frequentemente referido como exemplo do processo de industrialização de Caxias do Sul e da região da serra gaúcha, mas vários outros pioneiros da indústria metalúrgica regional tiveram trajetória semelhante. Entre eles, Amadeo Rossi, que fora funileiro e fabricante de alambiques, e fundou a primeira metalúrgica de Caxias, a Fracalanza & Cia, e anos depois, a Metalúrgica Amadeo Rossi e Filhos. José Gazola, também de Caxias, foi o fundador da Indústria Metalúrgica Gazola Ltda, que viria a se tornar umas das maiores fábricas de munição do país. Em Carlos Barbosa, esse papel coube a Ivo Tramontina, que herdou de seus pais uma ferraria onde eram fabricados facas e canivetes, e que a conduziu até transformá-la na Tramontina Cutelaria, empresa do Grupo Tramontina (BORBA, 2003).

[15] Além de uva, as lavouras domésticas produziam milho, trigo, aves, ovos, porcos, banhas, produtos de salsicharia, etc. (PELLANDA, 1950, p. 54)

de Porto Alegre, e junto a rios navegáveis, o que facilita e barateia o escoamento da produção).

A produção artesanal do vinho prevalece na zona colonial italiana até no mínimo o final do século XIX. O pequeno produtor cultiva a uva e fabrica o vinho em sua propriedade a partir do trabalho da família: a uva é amassada no porão da residência e colocada em barris para fermentar. Ao repassá-la para o comerciante, o faz a prazo, e o comerciante ao revendê-lo, paga ao agricultor[16]. Pela diferença dos preços entre o que compra dos camponeses e vende a eles, e entre o preço que paga pelo vinho e o que recebe pela venda desse produto no mercado regional e posteriormente no Rio e em São Paulo, o comerciante é capaz de ampliar as suas possibilidades de acumulação (SANTOS, 1978; PESAVENTO, 1983). Pesavento (1983) ainda destaca um outro mecanismo que maximiza o capital de giro desses comerciantes: a sua atuação como banqueiro. Se por um lado os pequenos produtores obtêm alguma renda de juros ao confiarem as suas economias aos comerciantes, por outro, criam as condições para que esses comerciantes reinvestam parte desse capital no seu estabelecimento comercial ou na montagem de empresas de beneficiamento da uva (SANTOS, 1978, 1980; PESAVENTO, 1983). São esses mecanismos que, ao viabilizarem o incremento da produção artesanal de alguns comerciantes que também produzem vinho, permitem o surgimento das primeiras cantinas da região[17]. À medida que esses donos de cantinas acumulam capital para equipar os seus estabelecimentos e aperfeiçoar o processo de beneficiamento da uva e da produção do vinho, geram um vinho de melhor qualidade do que aquele produzido de forma artesanal pelos pequenos agricultores. Essa diferença qualitativa que se cria entre o produto final dos cantineiros e dos produtores artesanais, corresponde ao prelúdio da dissociação completa entre a agricultura artesanal e a indústria doméstica rural, que vem a se consolidar com a criação do Sindicato do Vinho.

---

[16] Segundo Pesavento (1983), como acarretava um longo período de tempo, o agricultor, até receber o valor da comercialização do seu produto, tinha reduzida sua capacidade de compra, face os aumentos constantes dos produtos que necessita adquirir do mesmo comerciante, reduzindo as possibilidades de reinvestimento na produção da pequena propriedade.

[17] Esses colonos comerciantes e produtores são colonos que possuem sua própria produção para subsistência e que por terem seus lotes localizados em pontos privilegiados, como o cruzamento entre dois travessões, passam a agir como intermediários entre os colonos dos lotes e os comerciantes dos núcleos comerciais.

1.8 A ORGANIZAÇÃO DOS GRANDES PRODUTORES E A SUBORDINAÇÃO DA AGRICULTURA FAMILIAR

O aumento da demanda do mercado de São Paulo e o acirramento da concorrência nacional e estrangeira, exige o aperfeiçoamento da produção do vinho das colônias italianas que, se já é de qualidade inferior aos vinhos franceses que entram no país a um preço mais atraente, ainda sofrem alteração nas praças de comércio do Rio de Janeiro e de São Paulo [18]. Segundo denúncias dos comerciantes, o vinho proveniente do Rio Grande do Sul é, nas praças do centro do país, quintuplicado e após posto à venda com a marca da produção gaúcha. A adulteração do vinho gaúcho torna-se uma questão econômica relevante para os agricultores, que passam a se organizar em cooperativas e exigir apoio do Estado[19], para o aperfeiçoamento da produção e a intensificação da fiscalização nas principais praças de comércio.

No ano de 1911, o Ministério da Agricultura e Comércio contrata Stefano Paternó, técnico vindo dá Itália para auxiliar na organização das associações de pequenos produtores. As cooperativas são criadas a partir da centralização da poupança dos colonos, e destinam-se a promover o beneficiamento do produto final, conceder crédito, tecnologia e implementos para a melhoria da produção. O governo estadual, por sua vez, concede isenção de impostos territoriais, industriais e de exportação às novas associações. Além disso, cria-se as Caixas de Crédito Rural

[18] O estado de Minas Gerais, em 1902, já conta com uma produção vinícola de trezentos mil litros. Enquanto o vinho da região colonial é vendido a 160 réis o litro na colônia, e 200 a 360 réis em Porto Alegre, vinhos franceses mais velhos e de melhor qualidade são oferecidos ao preço de 200 a 346 réis o litro, tornando compensador o produto importado (PESAVENTO, 1983).

[19] A realidade política do Estado nesse período é favorávela às reinvindicações dos produtores da região colonial italiana. Durante a campanha para o governo do Estado, o Partido Repúblicano Rio-Grandense (PRR) direciona a sua atenção para a zona de imigração italiana, uma vez que o Partido Liberal, sob a liderança de Gaspar Silveira Martins, encontrava-se aliado aos prósperos comerciantes alemães. Em 1889, quando assume o poder, o PRR prioriza nessa região as ações voltadas para tratar dos problemas relativo à infraestrutura e conceder incentivos para o aperfeiçoamento do cultivo de videiras e da produção do vinho. Nesse sentido, Júlio de Castilhos autoriza a construção de linhas telegráficas para a região colonial, e em 1895, inicia as obras de ampliação da estrada de ferro que liga Porto Alegre a Novo Hamburgo, estendendo o ramal de São Leopoldo a Caxias do Sul. A inauguração dessa linha férrea, em 1910, possibilita o escoamento da produção da região italiana de forma mais rápida e barata, e marca o fim da dependência econômica de Caxias a São Sebastião do Caí. Nesse mesmo período, Castilhos manda realizar estudos para melhorar a navegação do rio Caí, principal rota de escoamento da zona italiana, e distribui sementes selecionadas aos agricultores. No ano de 1898, já sob o governo de Borges de Medeiros, com o intuito de formar técnicos para orientar os agricultores a melhorar o cultivo da videira e a produção do vinho, inaugura-se, em Porto Alegre, a Estação Agronômica Experimental do Rio Grande do Sul. Um ano mais tarde, dentro da Estação Agronômica, implanta-se o Laboratório Enológico Rio-grandense, para analisar o vinho produzido no Estado e apontar correções necessárias para a obtenção de um produto de melhor qualidade e maior conservação (PESAVENTO, 1983, p.30).

para fornecer crédito a juros baixos, o que permite aos colonos, libertarem-se dos comerciantes que operam como banqueiros. Ao final de 1911, já estavam constituídas 16 cooperativas vinícolas[20] na Região.

Logo depois da criação das cooperativas, institui-se, em 1912, a União das Cooperativas Riograndense[21], que concede assistência técnica e financeira aos produtores, bem como direciona a produção diretamente ao mercado. A colocação direta da produção no mercado consumidor, porém, anula o papel de intermediação dos produtores-comerciantes e, consequentemente, elimina o controle que exercem sobre a produção doméstica, em termos de compra, venda e fabricação. Além disso, a subvenção do poder público à produção vinícola representa, para os maiores detentores do capital (pecuaristas, comerciantes e banqueiros), um desvio de crédito para um setor da economia que não vinha a atender os seus interesses. A pressão exercida por esses grupos economicamente influentes, leva a dissolução União das Cooperativas no ano seguinte à sua criação, forçando os pequenos produtores à retomada da fabricação artesanal doméstica de um produto de qualidade inferior, e submetendo-os, novamente, aos comerciantes para a colocação de seus produtos no mercado.

Após a dissolução da União das Cooperativas, várias são as iniciativas para eliminar o processo de trabalho doméstico de fabricação do vinho em favor das vinícolas. Em 1920, o Ministério da Agricultura instala em Caxias do Sul, a secção de viticultura e enologia da Estação Geral de Experimentação do Rio Grande do Sul. Em 1928, com o apoio do governo estadual, os produtores-comerciantes criam o Sindicato Vitivinícola, que passa a ser conhecido como Sindicato do Vinho. A fim de representar o Sindicato do Vinho nas operações comerciais, surge em 1929, a Sociedade Vinícola Rio-grandense, que centraliza o capital de 49 comerciantes de vinho da região colonial. Um dos desdobramentos da criação do Sindicato do Vinho é a aprovação, pelo governo do Estado, de normas para regulamentar a produção dos vinho no Rio Grande do Sul. Essas normas oficiais estabelecem uma série de especificações para o preparo, comércio interno e exportação do vinho. Diz o regulamento que:

---

[20] Entre as mais importantes estão as cooperativas de Bento Gonçalves, Caxias, Nova Trento, Nova Milano, Nova Vicenza, Garibaldi, Alfredo Chaves, Guaporé e Vila Nova.

[21] A União das Cooperativas Riograndense de Responsabilidades foi provavelmente a primeira cooperativa central a operar com crédito no Brasil.

> Qualquer um que se ocupe de fazer vinho e comerciar vinho é por isso mesmo sujeito à fiscalização da Fiscalização Sanitária do Estado. Deve registrar sua cantina, deve declarar cada ano a quantidade de vinho que possui, a qualidade, deve sujeitar ao exame do Laboratório *ad hoc* cada produto seu e deve estar munido de uma guia que o autoriza a vender (Jornal *Stafetta Riograndense*: Vila Garibaldi, RS, 30/01/1929 APUD Santos, 1978).

Além de exigir o cumprimento de normas técnicas para o registro da cantina, como prédio próprio com dimensões específicas, condições de higiene, etc., o regulamento estabelece um padrão mínimo de qualidade para a comercialização do vinho. Todas essas exigências legais em relação ao processo de produção e ao produto final, obrigam que os pequenos produtores se adequem às novas orientações, ou reduzam as suas funções à puros cultivadores de uva, entregando sua safra ao Sindicato sem maiores perspectivas de ganhos. Além das inúmeras exigências legais, o incentivo por parte da Sociedade Vinícola para a comercialização de vinho engarrafado e a concessão de isenção de impostos ao Sindicato, contribuem para desestruturar a produção doméstica do vinho. Sandra Pesavento sustenta que a formação do Sindicato e da Sociedade Vinícola representa um recurso para subordinar o trabalho artesanal à racionalidade capitalista:

> Aqueles que tinham condições de melhor produzir e distribuir o vinho assumiam, de forma institucionalizada, a direção do processo. Concentravam-se os meios de produção e os capitais comerciais, afirmando a supremacia da indústria do vinho sobre o artesanato doméstico. Através da centralização da fabricação industrial do vinho e da função praticamente monopólica-monopssônica da Sociedade Vinícola, eliminavam-se as condições de concorrência da produção caseira de vinho e reduzia-se o colono ao papel de mero fornecedor de matéria-prima para a indústria (PESAVENTO, 1983, p. 48).

A necessidade de reagir aos privilégios concedidos ao Sindicato do Vinho, leva os pequenos produtores a se reorganizarem em cooperativas e exigir do Estado as mesmas condições em termos de incentivos oferecidos ao Sindicato e à Sociedade Vinícola. A concessão de isenção de alguns impostos estaduais e a permissão para comercializar o vinho produzido pelos cooperativados impulsiona a abertura, ainda em 1930, de várias novas cooperativas[22]. Criadas a partir da

[22] Algumas cooperativas criadas nesse período são a de Forqueta, Nova Milano, São Victor, Santa Justina, Octávio Rocha, Paim Filho, São Pedro Neves e Caxiense.

poupança dos colonos e de alguns pequenos comerciantes, as cooperativas estabelecem cantinas em pontos de fácil acesso para receber a uva de seus associados, e centralizam a produção para depois colocar o vinho no mercado consumidor[23].

De acordo com os trabalhos de Pesavento (1983) e Santos (1978), dois acordos firmados entre as cooperativas, o governo do Estado e a Sociedade Vinícola são definitivos para mais uma vez restringir a ação das cooperativas e subordiná-las aos interesses da Sociedade Vinícola. O acordo de 1932 prevê a regulamentação da indústria do vinho, sob a justificativa da necessidade de conter a adulteração do produto gaúcho nas praças do centro do país. Entre as determinações do acordo, consta que todo o vinho produzido no Estado deve ser fiscalizado por técnicos do governo estadual antes de ser exportado, e que todo o vinho necessita ser engarrafado de acordo com as condições técnicas e de higiene especificadas pela lei (SANTOS, 1978)[24]. À Sociedade Vinícola, o acordo veio atender os seus interesses. Sob a justificativa de empregar técnicas mais eficientes e consequentemente fabricar um produto de qualidade superior, ela deixa de comprar o vinho fabricado pelos colonos, para vender apenas a sua produção. Aos colonos, frente a garantia de fornecimento da uva a um preço satisfatório e à vista, não restava melhor opção. No que se refere aos produtores cooperativados, a Sociedade Vinícola deseja proteger o direito desses venderem a uva a quem lhes ofereça melhor oferta e não só à cooperativa a qual estão filiados. Com relação às cooperativas, o acordo representa a sua oficialização pelo governo do Estado.

Em 1933, a Sociedade Vinícola e o governo federal firmam um segundo acordo que contribui para colocar fim a produção do vinho artesanal. Esse acordo exime os colonos da exigência de manter um controle fiscal sobre a produção e de

[23] É importante mencionar que mesmo tendo recebido incentivos do governo estadual, os produtores cooperativados permanecem em desvantagem frente ao Sindicato e a Sociedade Vinícola, já que as cooperativas não estão isentas dos impostos municipais e não contam com fontes financiadoras que lhes permitissem maior renovação técnica. Os produtores filiados ao Sindicato Vinícola, por sua vez, recebem assistência técnica da Federação das Associações Rurais do Rio Grande do Sul (FARSUL), além de implementos químicos importados. Além disso, o Estado, por meio da Estação Experimental de Viticultura e Enologia presta serviços de assistência técnica ao Sindicato (PESAVENTO, 1983).

[24] Entre as condições impostas para o engarrafamento do vinho está a esterilização das garrafas e a cimentação dos pisos dos compartimentos onde o processo de engarrafamento de vinho se realiza. Santos (1978) adverte que essas determinações inviabilizam a atividade por parte dos pequenos engarrafadores, e garante a permanência de grandes firmas no setor. Entre elas podemos citar Alberto Bins, Armando Peterlongo e Horácio Mônaco, indústrias de grande importância na história da industrialização do estado.

pagar impostos de vendas sobre o vinho mosto[25]. A proposta da Sociedade é que o vinho mosto, produzido pelos colonos a partir de técnicas rudimentares, seja considerado matéria prima, reservando aos estabelecimentos mais aparelhados, técnica e financeiramente, o beneficiamento do produto a ser comercializado. Com o acordo, a Sociedade Vinícola, que congrega os maiores capitais provindos da viticultura, assume quase que exclusivamente o beneficiamento e a comercialização dos vinhos na região colonial italiana. Para Santos,

> Se a indústria impõe como norma a todo o setor vinícola os seus padrões de produção, a consequência é a desestruturação do fabrico do vinho pelo camponês e sua conservação em um agricultor puro, produtor de matéria-prima para a indústria (SANTOS, 1978, p. 82).

Neste período, portanto, culmina a fase de constituição da indústria neste ramo de produção, com a centralização dos capitais na Associação Vinícola, a destruição da produção artesanal doméstica, possibilitada pela associação entre os grandes capitais e o Estado, a partir da aplicação de uma legislação discriminatória, restrições para o fabrico e comercialização do vinho e monopólio da produção e dos preços do mercado. O setor vinícola se consolida como uma força econômica que articula o espaço regional ao subordinar os produtores diretos à dinâmica de acumulação de capital. Esse setor também se firma como um poderoso grupo de pressão, capaz de manipular o aparelho de Estado de forma a ter seus interesses contemplados.

No que se refere à origem da indústria metalúrgica, ela está relacionada à formação de pequenas fundições, funilarias e oficinas de reparação voltadas ao abastecimento do mercado local sob a forma de atividades complementares à atividade agrícola e a necessidades de consumo familiar. Abramo Eberle, por exemplo, consegue expandir sua pequena funilaria realizando carregamentos de artigos coloniais da zona italiana até Porto Alegre, Santos e São Paulo. Com o capital auferido na atividade comercial, Eberle adquire algumas máquinas que lhe permitem ampliar a produção de lamparinas; passa a fabricar também baldes, funis, canecas e “medidas” de vinho, artigos todos de grande uso na zona italiana. Ao longo do tempo, adquire as máquinas que lhe permitem ampliar a linha de produção.

[25]Vinho mosto refere-se sumo da uva fresca antes de passar pelo processo de fermentação.

Em 1903, Eberle já fabrica artigos de montaria, gêneros também de amplo consumo no mercado regional.

1.9 COMENTÁRIOS SOBRE O DESENVOLVIMENTISMO NO BRASIL

Uma das características do desenvolvimento industrial brasileiro é a forte presença do Estado na condução dos esforços de industrialização, e ela se explica, entre outras coisas, pela necessidade de remover entraves ao arranque da acumulação industrial vinculados à persistência de uma estrutura econômica e de uma configuração de classes de base agrário-exportadora.

A crise mundial de 1929 e a revolução de 1930, no Brasil, são os marcos históricos de uma mudança no padrão de acumulação predominante no país que resulta em uma lenta mas inexorável perda de hegemonia do setor agrário-exportador em favor de grupos e frações de classe de base urbano-industrial. Esses marcos são importantes porque um deles aponta para fatores externos que possibilitam o esforço de industrialização, ao passo que o outro aponta para fatores internos. Se a crise de 1929 e seus desdobramentos, ao enfraquecer a demanda por produtos primários e causar desvalorização cambial, proporciona as condições externas que possibilitam o arranque industrial através da substituição de importações, a Revolução de 1930, ao alijar o bloco de poder associado à burguesia agrário-exportadora, fornece as condições internas, com intervenção maciça do Estado para transferir excedentes para o setor industrial.

Francisco de Oliveira elenca três aspectos da intervenção do Estado pós-1930 que são importantes para entender o que acontece naquele momento. O primeiro deles diz respeito à regulamentação da oferta e da demanda de “fatores” na economia. Aqui, Oliveira enfoca sobretudo no estabelecimento dos custos da mão-de-obra através do estabelecimento do salário mínimo. O autor critica as concepções que defendem que a fixação do salário mínimo teria tido um caráter redistributivista uma vez que teria estabelecido o custo da mão-de-obra acima do que seria previsível pelos mecanismos de mercado. Oliveira argumenta que a legislação teve, na verdade, o papel contrário:

> [...] a legislação trabalhista igualava reduzindo – antes que incrementando – o preço da força de trabalho. Essa operação de igualar pela base reconvertia inclusive trabalhadores especializados à situação de não-qualificados, e impedia – ao contrário do que pensam muitos – a formação precoce de um mercado dual de força de trabalho. Em outras palavras, se o salário fosse determinado por qualquer espécie de "mercado livre", na acepção da teoria da concorrência perfeita, é provável que ele subisse para algumas categorias operárias especializadas; a regulamentação das leis do trabalho operou a reconversão a um denominador comum de todas as categorias, com o que, antes de prejudicar a acumulação, beneficiou-a (OLIVEIRA, 2003, p. 39).

O segundo aspecto diz respeito à capacidade planificadora do Estado em redirecionar excedentes. Oliveira explica que, enquanto criador das bases para acumulação capitalista, o Estado atuou:

> [...] operando na fixação de preços, na distribuição de ganhos e perdas entre os diversos estratos ou grupos das classes capitalistas, no gasto fiscal com fins direta ou indiretamente reprodutivos, na esfera da produção com fins de subsídios a outras atividades produtivas. [...] O Estado intervem para destruir o modo de acumulação para o qual a economia se inclinava naturalmente, criando e recriando as condições do novo modo de acumulação (OLIVEIRA, 2003, p. 40).

Francisco de Oliveira entende que o terceiro aspecto digno de nota refere-se às mudanças ocorridas na agricultura e no papel que esta passa a desempenhar na reprodução econômica. Por um lado, "seu subsetor dos produtos de exportação [...] deve suprir as necessidade de bens de capital e intermediários de produção, antes de simplesmente servir para o pagamento de bens de consumo (OLIVEIRA, 2003, p. 42). Por outro lado, no subsetor que se volta para consumo interno, "deve suprir as necessidades das massas urbanas, para não elevar o custo da alimentação [...] e não obstaculizar, portanto, o processo de acumulação urbano-industrial" (OLIVEIRA, 2003, p. 42).

O Estado assume, além disso, a função de investir nos setores que, embora indispensáveis para um projeto de industrialização baseado no ramo de bens duráveis, eram quase inexistentes no país. Desde o primeiro governo de Getúlio Vargas, o Estado assume a responsabilidade de investir em empreendimentos e infraestruturas que considerava imprescindíveis ao sucesso da industrialização, constituindo, assim, uma das bases do tripé capital estatal, capital privado nacional e

capital estrangeiro que conduziu o processo de industrialização no Brasil. Entre essas iniciativas, cabe mencionar, por exemplo, a criação da Companhia Siderúrgica Nacional e da Companhia Vale do Rio Doce, no ramo de bens intermediários, a criação da Eletrobrás e da Petrobrás, no setor energético e, posteriormente, uma rede de rodovias interligando os principais centros econômicos do país.

Nesse contexto nacional, as pequenas indústrias da Serra Gaúcha, principalmente a indústria do vinho, da banha, do milho, do trigo e de produtos têxteis, ganham algum impulso, o que favorece o desenvolvimento econômico da Região. No que se refere à indústria metalúrgica, ela também é, em parte, beneficiada neste período. Embora vagas e não mantendo uma linha definida, as políticas de Vargas apontam para a necessidade de uma produção de artefatos de ferro voltada a atender as demandas do setor agrícola nacional que, até o momento, dependem, em grande medida, de importação (PESAVENTO, 1980). Esse crescimento modesto, que tira proveito das oportunidades colocadas pela política de substituição de importações, vai, ao longo das décadas seguintes, consolidar Caxias do Sul e os municípios vizinhos como o principal pólo econômico do Estado depois da Região Metropolitana.

***

Da análise do surgimento e evolução do setor vitivinícola na região de colonização italiana, depreende-se que a atividade comercial gera um excedente de capital que pôde, aos poucos, viabilizar o desenvolvimento das primeiras atividades industriais. Tanto o capital industrial, quanto o capital comercial do qual o primeiro se origina, possuem raízes na economia camponesa que surge com a imigração. Todavia, o próprio sucesso dessas indústrias só é possível mediante a subordinação e, finalmente, a ruína da economia colonial da qual surgem. Após sua consolidação, a indústria, representada, principalmente, pelos setores alimentício (vinho, banha, trigo), têxtil e metal-mecânico, passa a ser o elemento de coesão na articulação do espaço regional de Caxias do Sul e municípios vizinhos, submetendo a agricultura e o comércio ao seu crescimento. Nesse processo, a Região se constitui não apenas como um espaço econômico integrado, com uma divisão intra-regional do trabalho crescentemente complexa, mas também se configura enquanto sujeito político: forma-se uma aliança regional de classe (HARVEY, 2006a) que, através da

organização política e da mobilização de uma identidade regional que se baseia em uma narrativa mistificada da história da colônia italiana, vai atuar para defender e fortalecer a posição econômica da região[26] na divisão territorial do trabalho.

[26] Essa defesa da região, é sempre bom lembrar, apesar de envolver o consenso dos trabalhadores e da população em geral, é acima de tudo uma forma de reforçar a dominação da classe capitalista local.

2 ASSIMETRIAS ESPACIAIS: SOBRE A NECESSIDADE DO DESENVOLVIMENTO GEOGRÁFICO DESIGUAL

Concluímos o primeiro capítulo destacando o papel da indústria em articular, sob seu domínio, os produtores diretos da região de colonização italiana. A partir da consolidação do setor industrial, a massa de pequenos produtores precisa se subordinar às suas demandas e à sua temporalidade, fornecendo os meios de produção (objeto de trabalho) que viabilizam a acumulação industrial. Nesse sentido, forma-se aqui uma rede de produtores e fornecedores cuja densidade aumenta à medida em que tem continuidade a acumulação. Os investimentos do Estado em infraestruturas viárias conectando diferentes pontos do espaço econômico e as políticas de reprodução da força de trabalho fortalecem a coesão dessa rede, sugerindo a pertinência do conceito de região. Entendemos ser necessário, primeiramente, fazer uma caracterização inicial do município de Caxias do Sul para, depois, tratarmos das questões referentes ao processo de regionalização no contexto do desenvolvimento geográfico desigual.

2.1 A REGIÃO COLONIAL ITALIANA NO QUADRO ECONÔMICO ATUAL

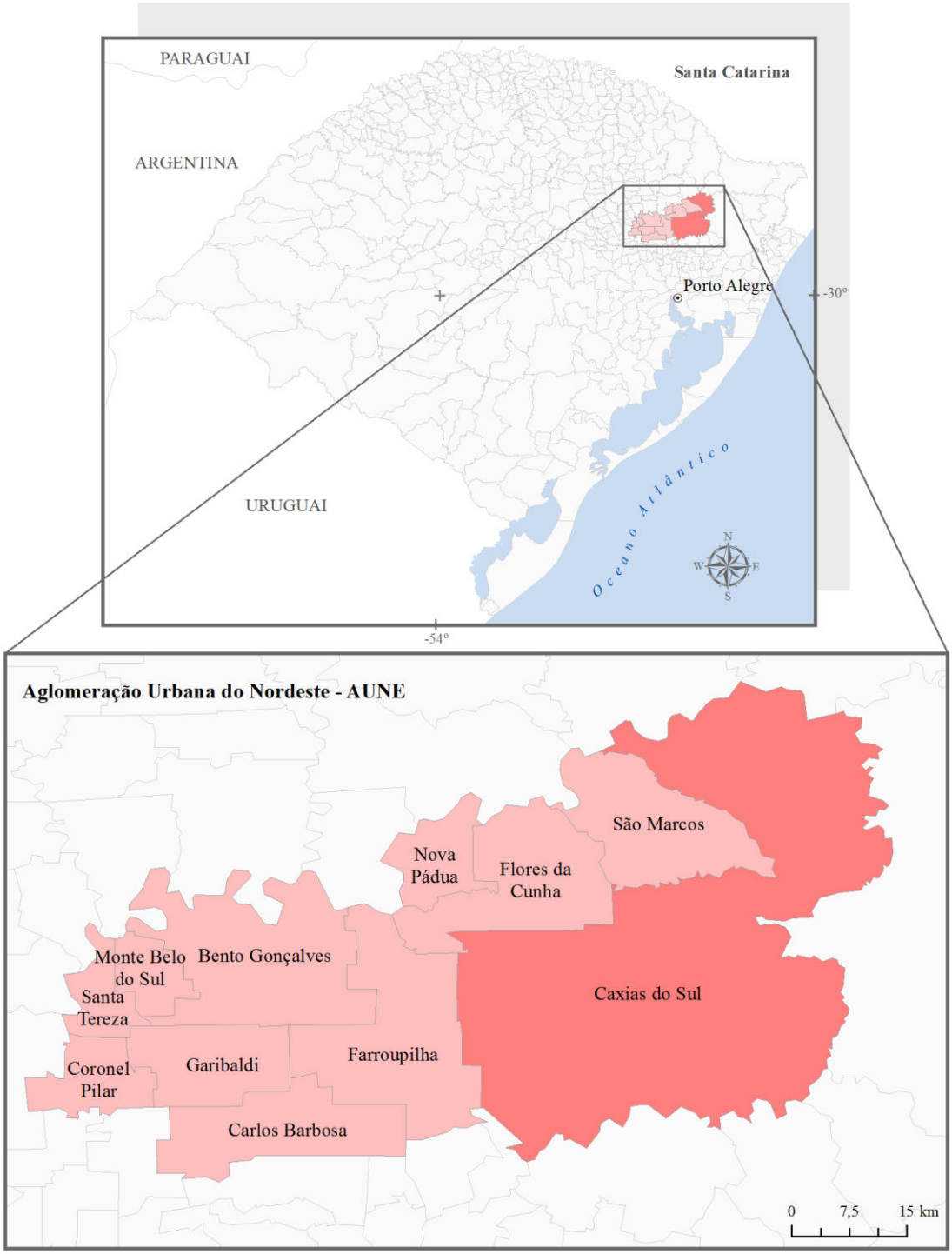
O estado do Rio Grande do Sul é constituído por três aglomerações urbanas[27], sendo a Aglomeração Urbana do Nordeste (AUNE)[28] a segunda maior área de concentração populacional, atrás, apenas, da Região Metropolitana de Porto Alegre (ver Mapa 1, capítulo 1). Ela é composta por dez municípios e sua população é de aproximadamente 716.421 habitantes, segundo o Censo de 2010, sendo que 60% dessa população reside no município de Caxias do Sul (ver Tabela 2).

O mapa 3 a seguir, apresenta a localização da AUNE no território do Rio Grande do Sul, bem como dos municípios que compõem a Aglomeração.

[27] As aglomerações urbanas foram instituídas por lei como decorrência da Constituição Federal de 1998, "que facultou aos estados federados a competência de institucionalização de suas unidades regionais. [...] Além de regiões metropolitanas, admitiu outras categorias de organização regional, como as aglomerações urbanas e as microrregiões" (MOURA et al, 2003). No caso do Rio Grande do Sul, a Lei Complementar nº 9.474, de dezembro de 1991 estabelece os critérios para a instituição das aglomerações urbanas: "[...] Aglomeração urbana é o agrupamento de municípios limítrofes que apresentam tendência à complementaridade das funções urbanas e população urbana mínima de 300 mil habitantes (1980), exigindo planejamento integrado e recomendando a ação coordenada dos entes públicos" (Lei Complementar 9.479, 20 de dezembro de 1991).

[28] Além da AUNE (1994), criou-se a Aglomeração Urbana do Sul (1990) e a Aglomeração Urbana do Litoral Norte (2004).

Mapa 3 – Localização da Aglomeração Urbana na do Nordeste (AUNE)



Síntese do dados elaborados pela autora.
Composição e execução: Mariana Lisboa Pessoa

A tabela 2 abaixo oferece informações sobre a população, PIB e PIB per capita dos munícipios da AUNE, bem como os dados agregados para o conjunto da Aglomeração e do Estado.

Tabela 2 – População residente e Produto Interno Bruto dos municípios da Aglomeração Urbana do Nordeste (AUNE)

Município	População (2010)	PIB (2010)	PIB per capita (2010)
Bento Gonçalves	107.278	2.591.081	24.216
Carlos Barbosa	25.192	721.714	27.902
Caxias do Sul	435.564	12.509.581	30.499
Farroupilha	63.635	1.371.059	21.634
Flores da Cunha	27.126	517.292	19.378
Garibaldi	30.689	899.678	29.480
Monte Belo do Sul	2.670	58.234	20.607
Nova Pádua	2.450	49.243	18.954
Santa Tereza	1.720	24.639	13.016
São Marcos	20.103	307.391	14.968
Aglomeração Urbana do Nordeste	716.421	19.049.916	26.590
Rio Grande do Sul	10.693.929	215.863.879	20.810

Fonte: IBGE

A estrutura produtiva da região em que está inserida Caxias do Sul demonstra a importância da indústria para a produção de valor. Na Tabela 3, a seguir, observa-se que, nos três municípios mais populosos da AUNE, há uma maior participação do setor industrial no valor agregado bruto em comparação com a média do Estado. Enquanto que, no Rio Grande do Sul, 29% do Valor Agregado Bruto (VAB) provém da indústria, Caxias do Sul concentra 45% do VAB na indústria, um dado que não é muito diferente nos outros dois municípios mais populosos da região, Bento Gonçalves e Farroupilha.

Tabela 3 – Participação dos três grandes setores no Valor Agregado Bruto (2010)

	Agropecuária	Indústria	Serviços
Rio Grande do Sul	8,69%	29,21%	62,10%
Bento Gonçalves	2,39%	39,02%	58,59%
Caxias do Sul	1,22%	45,82%	52,96%
Farroupilha	4,68%	37,24%	58,08%

Fonte: IBGE

Outro observação que demonstra a relevância da indústria para a economia do Município é que, contrariamente à tendência nacional e estadual, onde a taxa de participação da indústria no VAB se mantém quase constante, em Caxias do Sul a indústria vem ganhando importância (ver Gráfico 1, a seguir). Se em 1999 o setor

industrial apresenta participação de 37% no VAB do município, em 2010 esse porcentual se eleva para 45%.

Gráfico 1 – Participação da indústria no Valor Agregado Bruto (%)

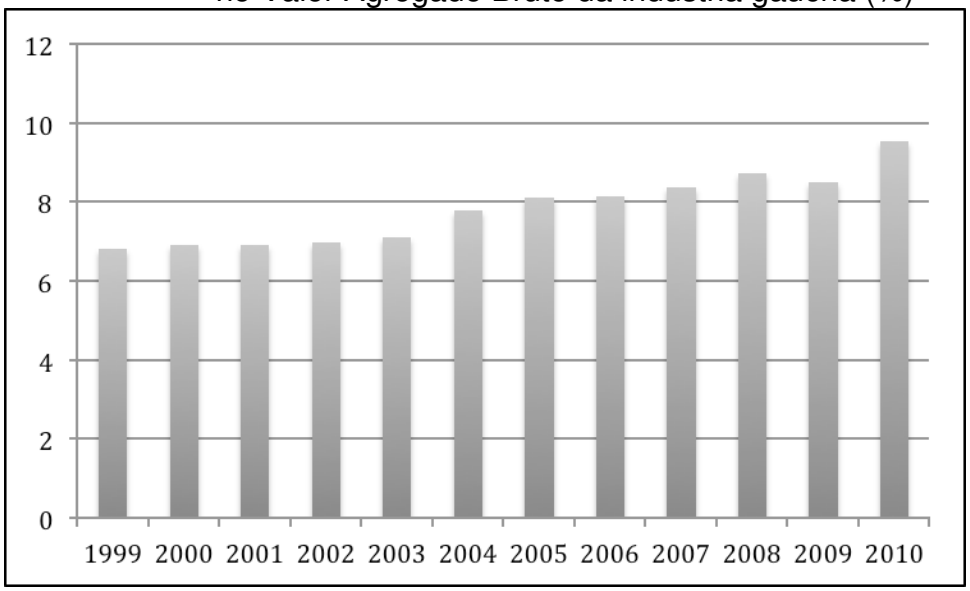
Fonte: FEE, 2010

Essa crescente participação da indústria na economia do Município se reflete no peso que o setor industrial caxiense possui em relação ao Estado (ver Gráfico 2, a seguir). Embora a participação da microrregião[29] e do município de Caxias do Sul no Valor Agregado Bruto do Estado tenha ficado relativamente estável entre 1999 e 2010 (respectivamente, 9% e 5%), a participação da indústria do município de Caxias do Sul no total do Valor Agregado Bruto da indústria gaúcha cresceu consideravelmente (elevou-se de 6,8% para 9,5% em uma década, em um município cuja população não chega a 5% do total do Estado). Esse fenômeno guarda relação tanto com um maior dinamismo da indústria na região da serra, quanto com a crescente especialização da metrópole gaúcha na prestação de serviços avançados, configurando um aprofundamento da divisão regional do trabalho entre essas duas aglomerações. De fato, no mesmo período em que Caxias do Sul vê sua

[29] A microrregião de Caxias do Sul é formada 18 municípios, quais sejam: Antônio Prado, Bento Gonçalves, Boa Vista do Sul, Carlos Barbosa, Caxias do Sul, Coronel Pilar, Cotiporã, Fagundes Varela, Farroupilha, Flores da Cunha, Garibaldi, Monte Belo do Sul, Nova Pádua, Nova Roma do Sul, Santa Tereza, São Marcos, Veranópolis e Vila Flores.

participação aumentar, a indústria da microrregião de Porto Alegre[30] tem sua participação reduzida de 39,1% no ano de 1999 para 36,9% em 2010.

Gráfico 2 – Participação da indústria do município de Caxias do Sul no Valor Agregado Bruto da indústria gaúcha (%)



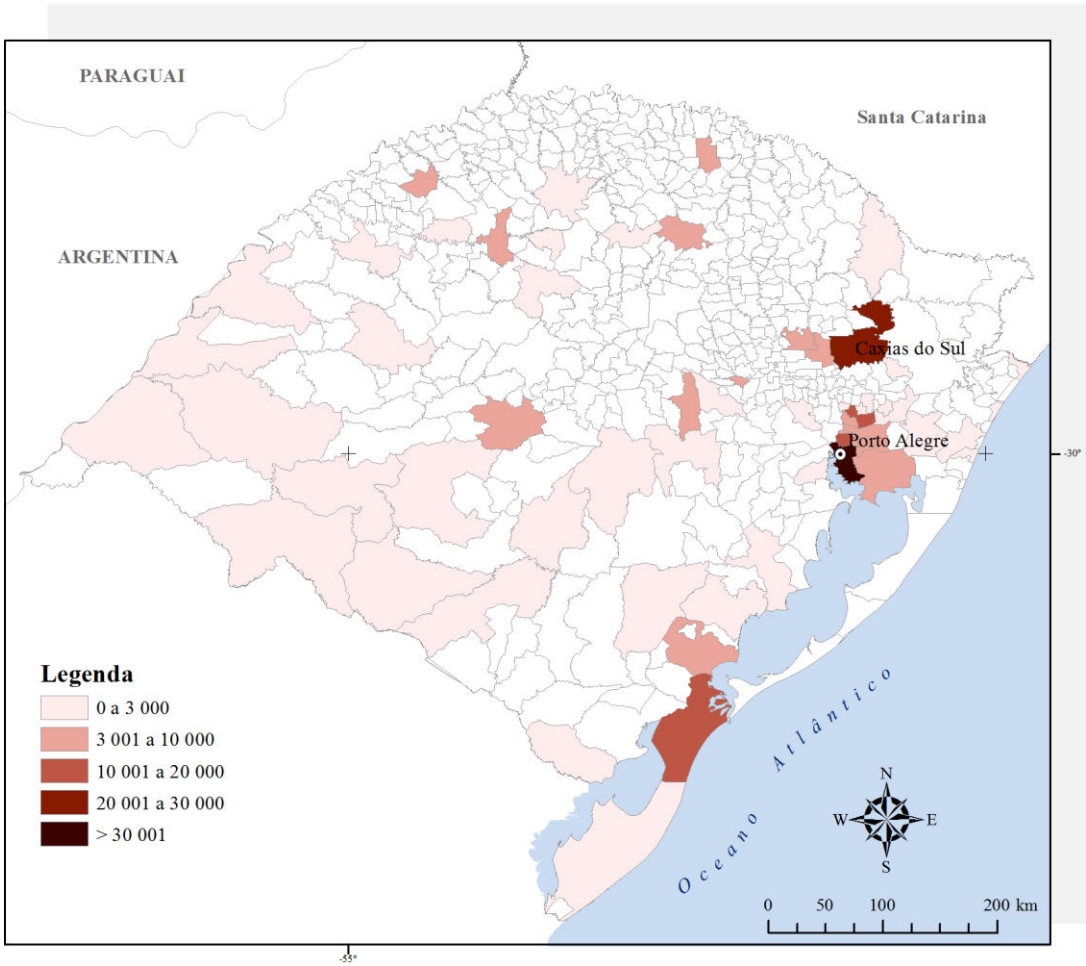
Fonte: IBGE

Outro indício da importância assumida pela região de Caxias do Sul na realidade econômica do Estado refere-se à criação de novos postos de trabalho. Apesar de as informações da Relação Anual de Informações Sociais do Ministério do Trabalho e Emprego (RAIS-MTE) limitarem-se aos dados referentes à geração de empregos formais e, no caso do Rio Grande do Sul, restringirem-se aos municípios com população superior a 30 mil habitantes, elas contribuem para traçar um quadro do dinamismo econômico das diferentes regiões do Estado. Dos 59 municípios considerados pela pesquisa RAIS no Rio Grande do Sul, apenas cinco deles são responsáveis por aproximadamente 50% de todos os empregos formais criados no Estado entre os anos de 2003 e 2012, sendo que os dois municípios que tiveram maior representatividade nessa variável, a saber, Porto Alegre e Caxias do Sul, são responsáveis por gerar 35% do total de novos postos de trabalho. Dos outros 54 municípios pesquisados, 38 possuem um saldo acumulado inferior a 3 mil novos empregos no período, enquanto que para 16 municípios esse saldo fica entre 3 e 10

[30] Os municípios que compõem essa microrregião são: Alvorada, Araricá, Cachoeirinha, Campo Bom, Canoas, Eldorado do Sul, Estância Velha, Esteio, Glorinha, Gravataí, Guaíba, Mariana Pimentel, Nova Hartz, Nova Santa Rita, Novo Hamburgo, Parobé, Porto Alegre, São Leopoldo, Sapiranga, Sapucaia do Sul, Sertão Santana e Viamão. Essa microrregião não equivale à Região Metropolitana de Porto Alegre, mas contém os municípios mais populosos daquela.

mil, representando quase 35% do número total de empregos gerados no Estado. Pela análise da distribuição espacial dos novos empregos formais gerados no período observamos que, apesar do número pouco significativo de municípios da região norte do Estado considerados na amostra, alguns deles, como Passo Fundo e Erechim, conformam importantes centros regionais e estão entre os municípios que mais criaram empregos depois daqueles da porção nordeste do Estado (ver Mapa 2). Enquanto isso, na região sul e central, esse papel coube aos municípios de Rio Grande, Pelotas, Santa Cruz e Santa Maria. Ademais, o que é imprescindível destacar aqui é a concentração massiva dos novos postos de trabalho gerados no setor nordeste do Estado, principalmente em Porto Alegre, Caxias do Sul, e outros municípios da Região Metropolitana de Porto Alegre (RMPA), entre os quais convém destacar São Leopoldo, Novo Hamburgo e Canoas. Essa faixa, que segue o eixo da BR-116, e que se estende da RMPA até Caxias do Sul concentra grande parte da população e das indústrias mais dinâmicas do Rio Grande do Sul e configura-se como o motor econômico do Estado.

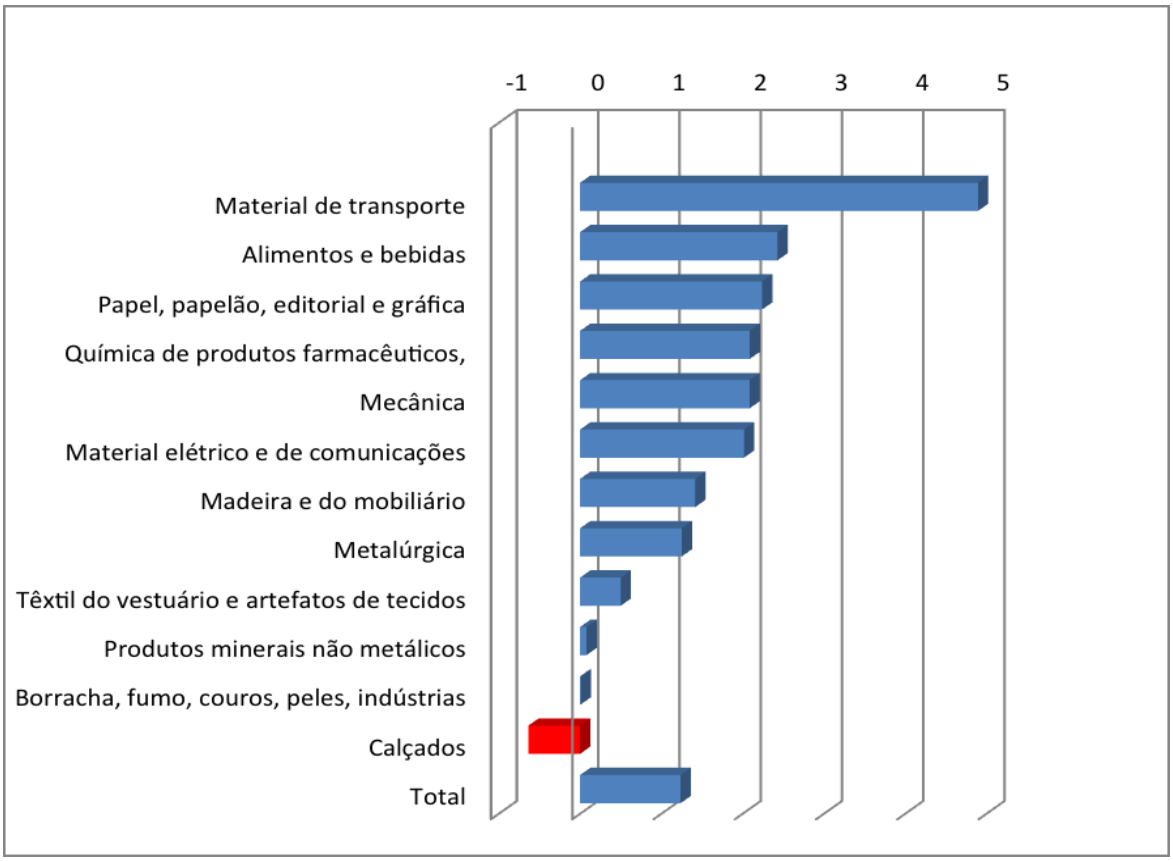
Mapa 4 – Número total de empregos formais gerados em municípios com mais de 30 mil habitantes no Rio Grande do Sul (2003 – 2012)



FONTE: RAIS/MTE
Síntese do dados elaborados pela autora.
Composição e execução: Mariana Lisboa Pessoa

É nessa mesma porção do Estado que se localiza grande parte das indústrias cujos setores criam os que criam empregos a taxas mais elevadas no período entre os anos de 1985 e 2009. O mais destacado foi o setor de material de transporte que apresenta ritmo de crescimento duas vezes superior ao segundo colocado (alimentos e bebidas) e mais de quatro vezes a média do Estado (Ver Gráfico 3). O desempenho da indústria calçadista, por sua vez, revela o desmantelamento do aparato produtivo de um setor industrial historicamente importante na economia do Rio Grande do Sul. A abertura comercial do início dos anos 1990, o advento do Plano Real e as demais políticas de ajuste da economia brasileira implementadas pelo governo de Fernando Henrique Cardoso, a partir de 1994, afetam com maior gravidade esse setor que se volta fortemente para os mercados externos.

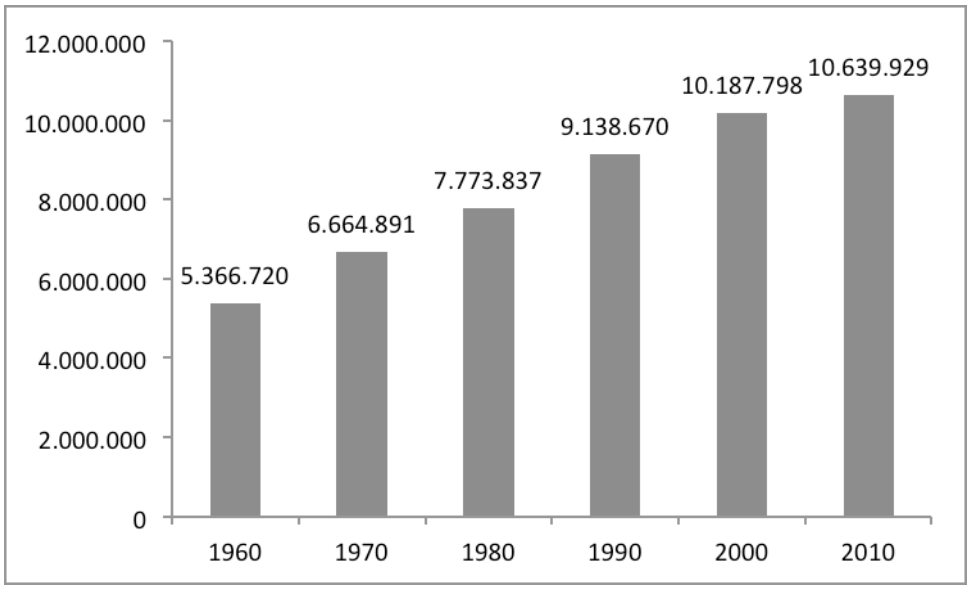
Gráfico 3: Taxa média de crescimento anual do emprego formal, por setores industriais, no RS (1985-2009)



Fonte: RAIS/MTE

O papel dinamizador da região nordeste no panorama econômico do Estado não pode ser compreendido se não a partir de uma perspectiva inter-regional. Para isso, lançar um olhar mais atento à dinâmica demográfica recente do estado é bastante ilustrativo das disparidades econômicas existentes entre as diferentes regiões que o constituem. Segundo dados do Censo 2010, o ritmo de crescimento da população do Rio Grande do Sul apresenta uma forte desaceleração na década de 2000. Nesse período, a população total do Estado cresce apenas 5%, montante significativamente inferior ao apresentado na década anterior, quando esse valor fica em torno de 12% (ver Gráfico 4, a seguir).

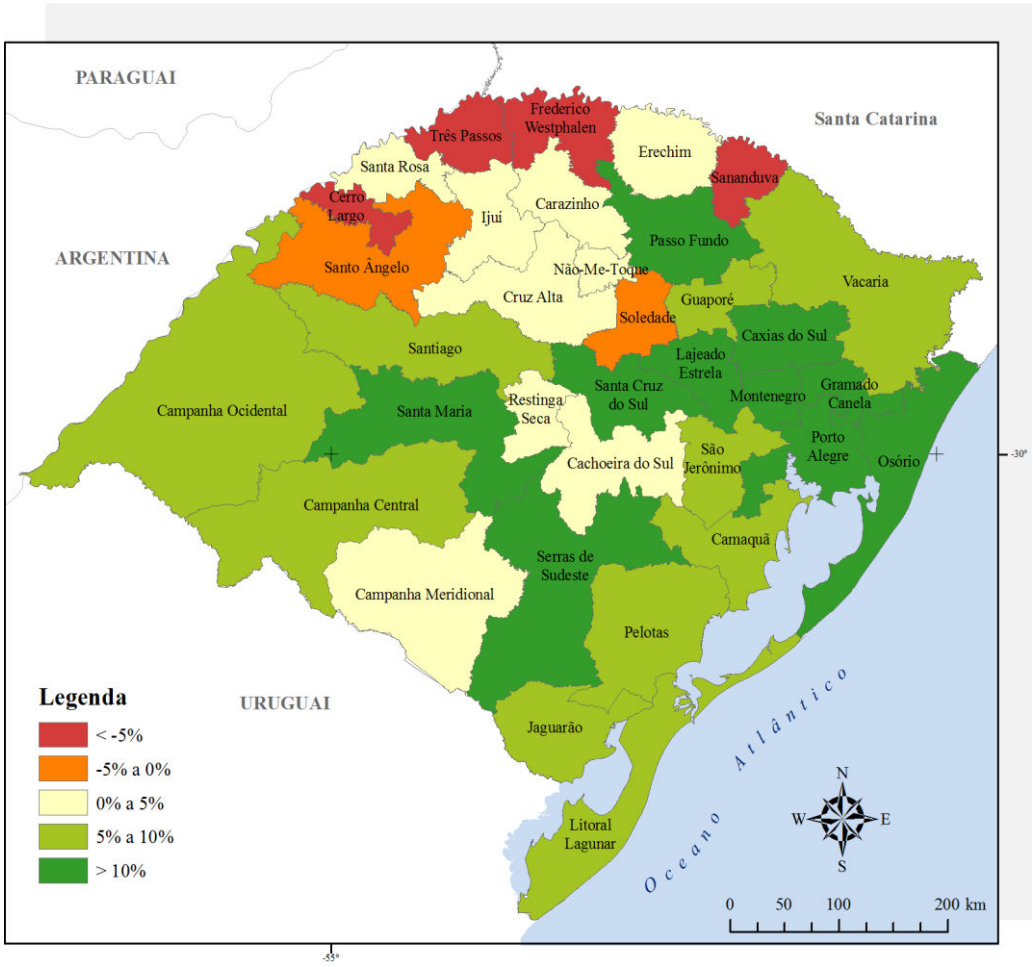
Gráfico 4 - Evolução da população total do Estado do Rio Grande do Sul



Fonte: IBGE

Soma-se à constatação da redução brusca do ritmo de crescimento da população estadual na década de 2000, as variações da distribuição desse crescimento nas diferentes regiões do Estado. No mapa 4 a seguir, demonstramos a taxa de crescimento populacional por microrregião do Estado paea a década de 1990. Nessa década, o Rio Grande do Sul registra crescimento populacional positivo na maioria de suas microrregiões. No período, um número pequeno de microrregiões do norte perde população (destacam-se aqui as microrregiões de Cerro Largo, Três Passos, Frederico Westphalen e Sananduva), e inúmeras outras, distribuídas por todo Estado têm sua população aumentada em mais de 10%. Esse é o caso das microrregiões de Santa Maria, Serra do Sudeste, Santa Cruz do Sul, Lajeado-Estrela, Montenegro, Caxias do Sul, Passo Fundo, Gramado-Canela, Porto Alegre e Osório. Ainda assim, já se revela a forte atração exercida pelas microrregiões localizadas na parte leste e nordeste do Estado, polarizadas pelos municípios de Caxias do Sul e Porto Alegre.

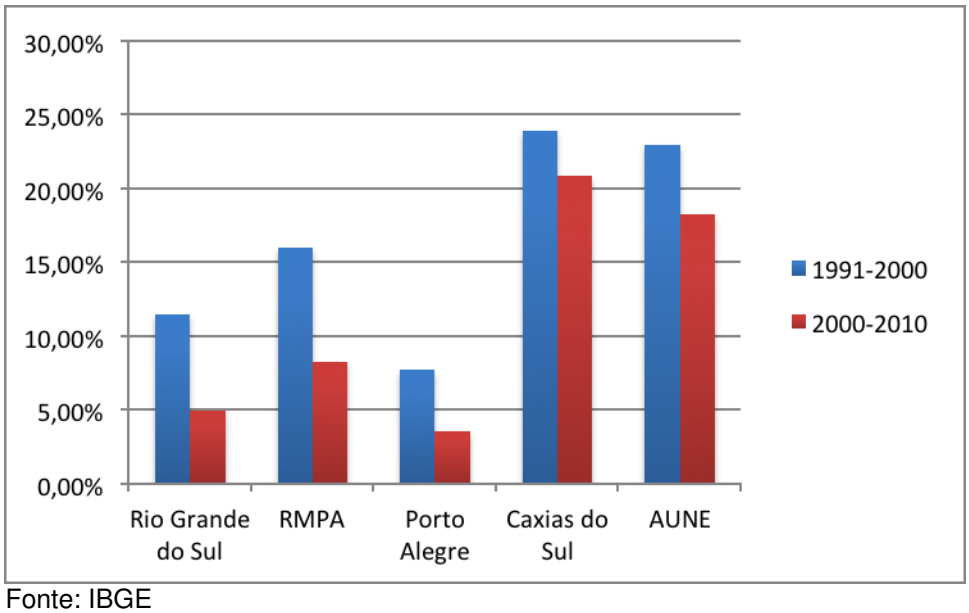
Mapa 4 – Taxa de crescimento populacional por microrregião (1991-2000)



Fonte: IBGE
Síntese do dados elaborados pela autora.
Composição e execução: Mariana Lisboa Pessoa

O gráfico 5 a seguir, demonstra que a população da AUNE, e especialmente de Caxias do Sul, crescem em ritmo muito superior à média do estado na última década do século. Enquanto a taxa de crescimento da população estadual é de 12% nesse período, o incremento de população na AUNE e em Caxias do Sul é muito superior à média do Estado e até mesmo da RMPA. Porto Alegre, apesar de apresentar taxa de crescimento inferior à estadual, tem o segundo maior aumento populacional total no período (aproximadamente 49 mil habitantes), sendo superado apenas por Caxias do Sul (75 mil habitantes). Apesar do fraco crescimento de Porto Alegre, a RMPA apresenta crescimento populacional superior à média do Estado, que foi alavancado, principalmente, pelos municípios de Gravataí, São Leopoldo, Canoas, Viamão, Alvorada e Cachoeirinha.

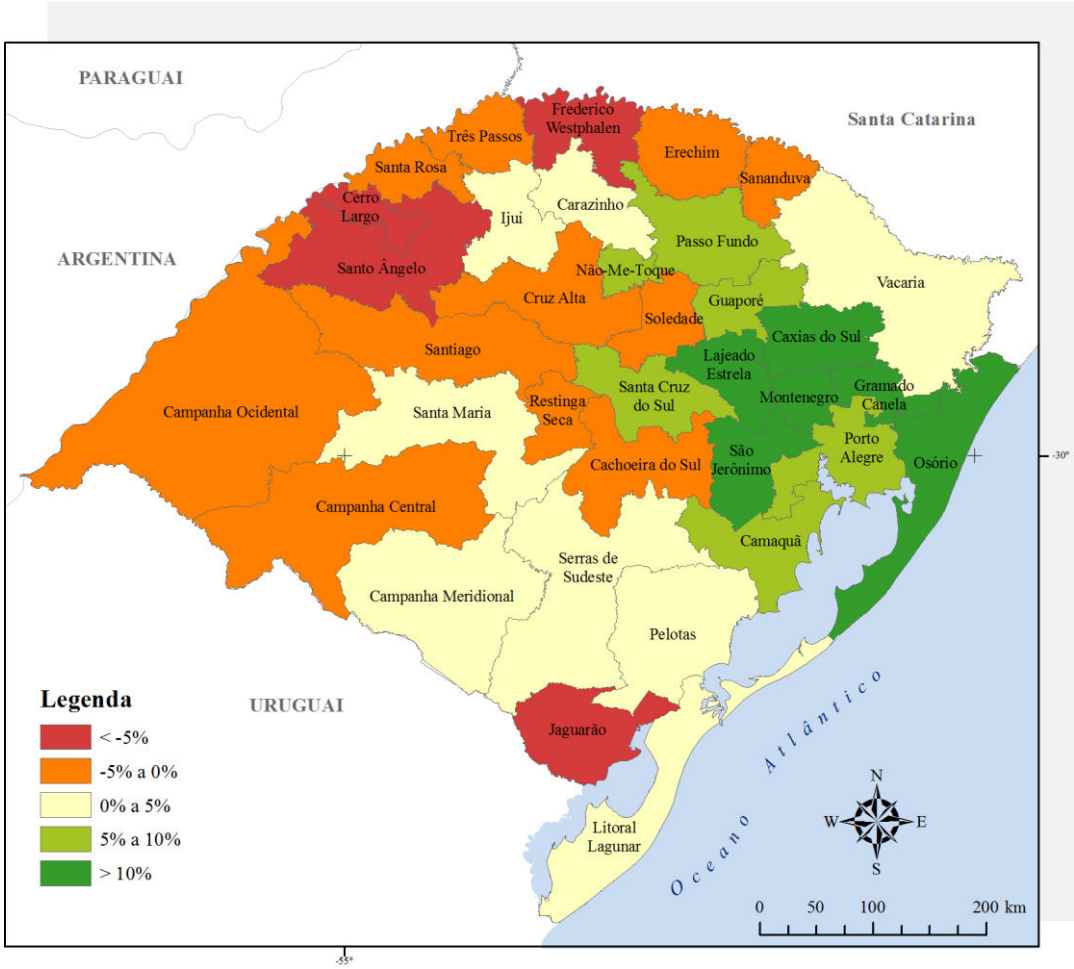
Gráfico 5 – Taxa de crescimento populacional das regiões selecionadas (%)



Fonte: IBGE

Esse panorama, porém, altera-se significativamente no período seguinte. No mapa 5, a seguir, que demonstra a taxa de crescimento populacional por microrregiões do Estado para a década de 2000, constatamos que nesse período ocorre um incremento populacional significativamente inferior à década de 1990, além de um expressivo declínio no ritmo de crescimento da população em todas as áreas limítrofes do Estado, inclusive com taxas de crescimento negativo na maioria delas. Essas configurações regionais evidenciam a dinâmica econômica deprimida do sul do Estado, e o esgotamento das áreas agrícolas da porção norte. O que chama a atenção no mapa é a continuidade da atração populacional exercida por um conjunto de microrregiões que inclui a RMPA e algumas poucas em suas adjacências. O menor incremento no ritmo de crescimento da população da RMPA e da AUNE nos anos 2000 (ver gráfico 5 acima) indica, antes de tudo, uma retração dos índices demográficos no Rio Grande do Sul como um todo, mas não deve ser lido como um indício de perda de dinamismo, uma vez que há um aumento na participação da população dessas aglomerações no cômputo total da população do Estado. Em outras palavras, a população dessas duas regiões ainda cresce mais rápido, em termos relativos, do que a população total do Rio Grande do Sul. A continuidade de crescimento da população na Aglomeração Urbana do Nordeste, em níveis bastante superiores em relação à média estadual, revela que essa região vem conseguindo manter uma força econômica que se relaciona com o núcleo econômico da região de Caxias do Sul, ainda que não se restrinja a ele.

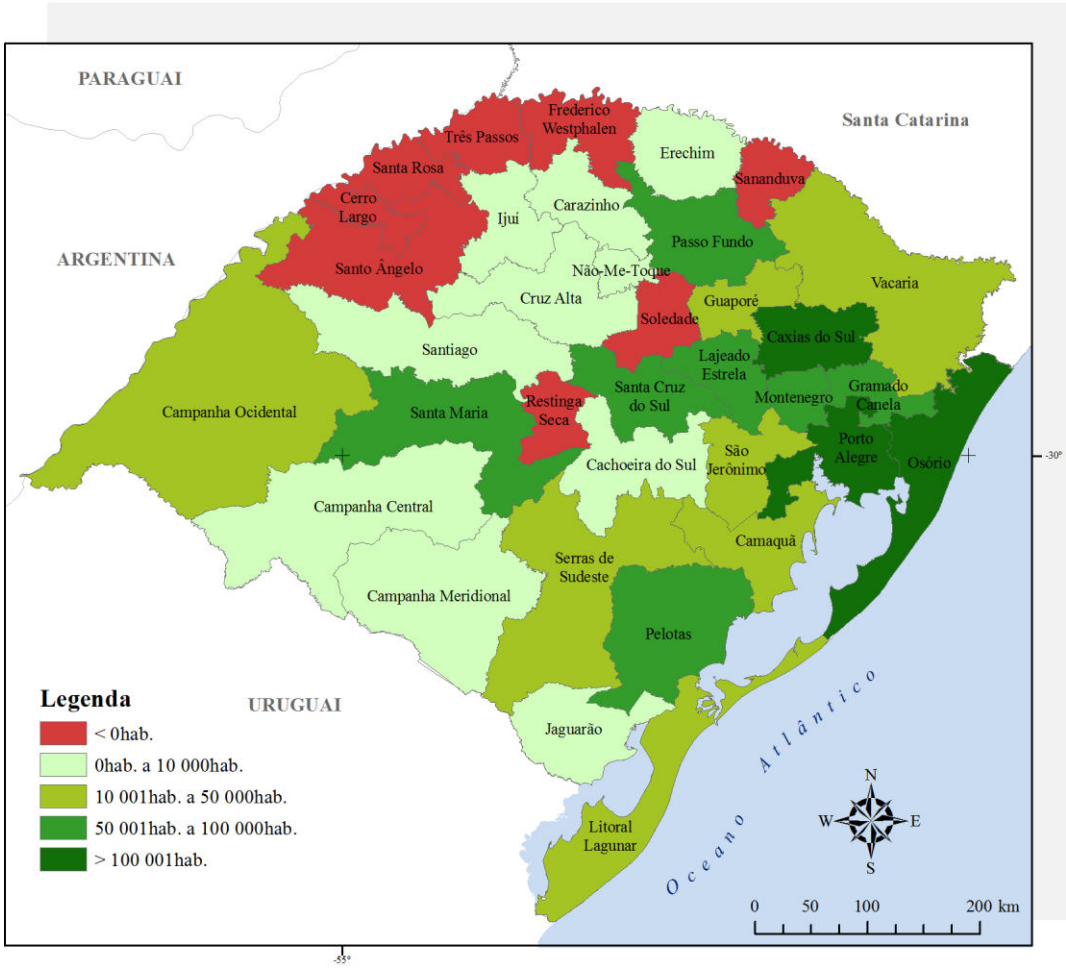
Mapa 5 – Taxa de crescimento populacional por microrregião (2000 – 2010)



Fonte: IBGE
Síntese do dados elaborados pela autora.
Composição e execução: Mariana Lisboa Pessoa

Quando nos atemos aos números absolutos de crescimento da população percebemos que, à exceção de Pelotas, Santa Maria e Passo Fundo, todas as outras microrregiões que apresentam incremento populacional superior a 50 mil habitantes nos últimos 20 anos estão localizadas nas adjacências das microrregiões de Porto Alegre e Caxias do Sul (ver Mapa 6 a seguir). Enquanto que as microrregiões de Porto Alegre, Caxias do Sul e adjacentes, crescem em virtude da forte geração de empregos, o litoral norte (microrregião de Osório), exibe um crescimento populacional elevado (superior a 100 mil habitantes nos últimos vinte anos) devido principalmente à atratividade que esses municípios oferecem para moradia de aposentados.

Mapa 6 – Crescimento popuacional em números absolutos por microrregião do Rio Grande do Sul (1991 – 2010)



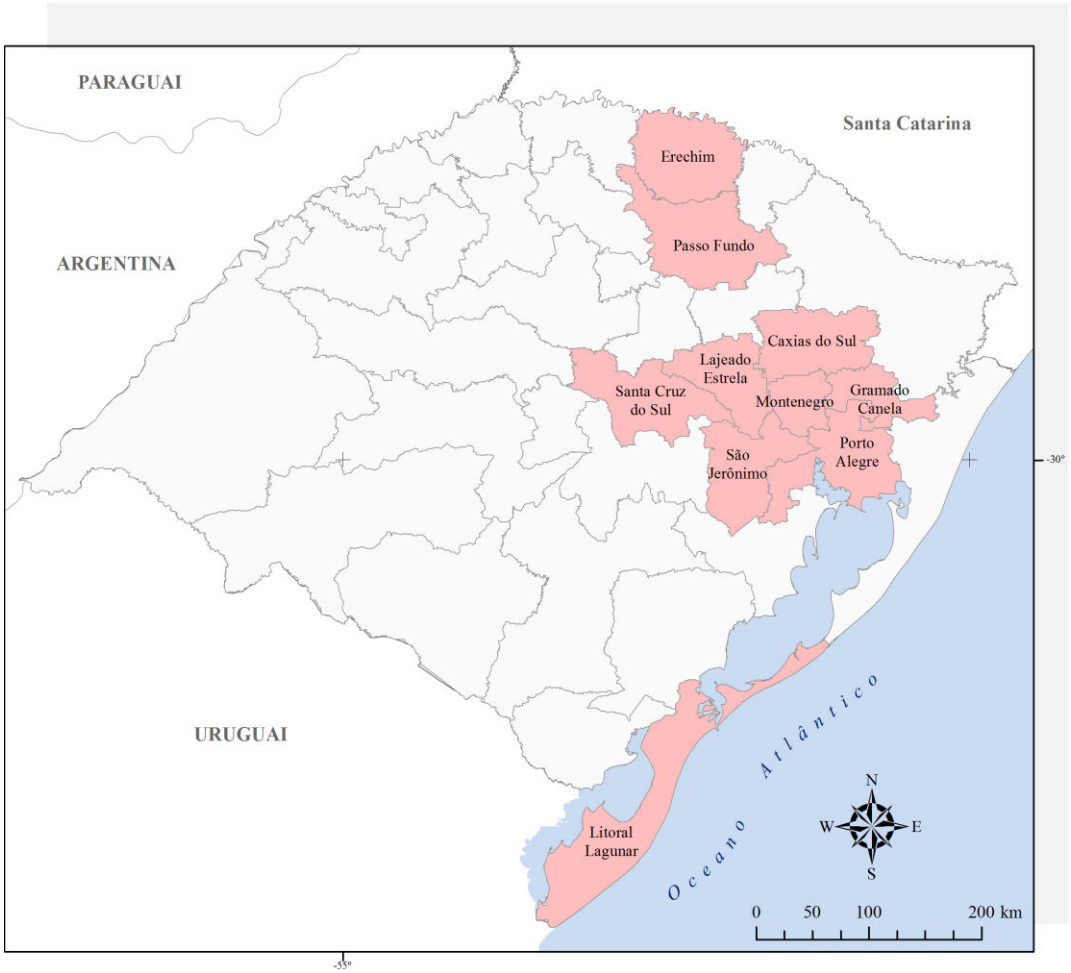
Fonte: IBGE
Síntese do dados elaborados pela autora.
Composição e execução: Mariana Lisboa Pessoa

Os dados referentes à participação das microrregiões do Estado no VAB industrial demonstram uma excessiva concentração da atividade produtiva em um pequeno grupo de microrregiões, a maior parte localizada na porção nordeste, o que ajuda a explicar a atratividade que essa região exerce sobre a população migrante.

No mapa 7 a seguir, representamos as dez microrregiões com maior VAB industrial do Rio Grande do Sul. As microrregiões de Porto Alegre e Caxias do Sul representam mais da metade do VAB industrial do Estado, 37% e 15% respectivamente, e quando consideramos as dez principais microrregiões industriais, esse número se eleva para mais de 80%. Se excluirmos as microrregiões que estão

fora do eixo entre Caxias do Sul e Porto Alegre[31], ainda assim mais de 70% da produção industrial localiza-se nessa porção do estado.

Mapa 7 - As dez microrregiões com maior VAB industrial no Rio Grande do Sul



Fonte: IBGE
Síntese do dados elaborados pela autora.
Composição e execução: Mariana Lisboa Pessoa

A forte centralidade exercida por esse pequeno conjunto de microrregiões sinaliza, possivelmente, a tendência à formação de uma cidade-região, composta por um conjunto de aglomerações interligadas por redes de transporte rodoviário e deslocamentos pendulares de população. Essa cidade-região, polarizada pelas funções de gestão sediadas na capital, compreende, em um raio de 120 km a partir de Porto Alegre, alguns dos pólos mais dinâmicos de industrialização do Estado, como Caxias do Sul, Santa Cruz do Sul, Novo Hamburgo e São Leopoldo;

[31] Microrregiões de Erechim, Passo Fundo, São Jerônimo e Litoral Lagunar.

importantes pólos agroindustriais, como Bento Gonçalves[32], Garibaldi, Lajeado e Estrela; e municípios de função predominantemente de lazer, como Gramado e Canela e o litoral. Essa região concentra mais de cinco milhões de habitantes, o que representa aproximadamente 50% da população total do Estado.

A noção de cidade-região formulada por Scott *et al.* (2001) pretende dar conta da formação de extensas aglomerações marcadas pela existência de inúmeras centralidades funcionalmente articuladas e pela existência de movimentos pendulares que tendem a formar um mercado de trabalho unificado. Para esses autores, a globalização da economia e a crescente competitividade que ela gera fortalece a necessidade de proximidade territorial, contrariamente a muitas previsões dos anos 1990 que sugerem a tendência à dispersão espacial em razão do avanço nas tecnologias de comunicação e informação. Para esses autores, a aglomeração industrial produz notáveis ganhos de produtividade, e isso de duas maneiras fundamentais:

> Primeiro, a concentração garante, sobretudo a eficiência do sistema econômico. Segundo, ela intensifica a criatividade, a aprendizagem e a inovação, tanto pela flexibilidade crescente dos produtores, quanto pelos enormes fluxos de ideias e conhecimento que ocorrem ao longo dos vínculos transnacionais dentro das redes industriais localizadas. Tais redes se encontram de forma característica nos centros econômicos das maiores cidades-regiões do mundo de hoje e, em muitos casos, elas constituem a base para novas fases sucessivas de expansão urbana (SCOTT *et al.*, 2001, p.16).

No Brasil, Sandra Lencioni utiliza esse conceito ao tratar do processo de metropolização no estado de São Paulo. Em seus trabalhos (LENCIONI, 2003; 2006; 2011), a autora demonstra a tendência à formação de uma cidade-região que se estende em um raio de aproximadamente 200 km a partir da capital, abrangendo as regiões administrativas de Campinas, São José dos Campos, Sorocaba e Santos. Ao concentrar grande parte das atividades produtivas do estado de São Paulo, essa articulação regional reforça não apenas a importância dessa tradicional área industrial do interior paulista, mas também do centro metropolitano enquanto local da gestão do capital.

Como indicamos anteriormente, observa-se no Rio Grande do Sul uma tendência à formação de uma cidade-região em um raio de aproximadamente 120

[32] Além de pólo do principal complexo vitivinícola brasileiro, Bento Gonçalves configura-se como um importante pólo moveleiro do país.

km a partir de Porto Alegre. Essa mesma tendência foi apontada por Soares (2005; 2010), que indica que está em curso, desde meados da década de 1980, um processo de desconcentração industrial a partir de Porto Alegre e da região metropolitana para o entorno metropolitano, processo esse que está reforçando as aglomerações urbanas de Lajeado-Estrela, Santa Cruz do Sul e parte do litoral norte do Estado. O que queremos deixar claro, no entanto, é que, ainda que o crescimento industrial de alguns municípios da região metropolitana tenha claramente se beneficiado da desconcentração a partir da capital desde os anos 1970, como é mais explicitamente o caso de Canoas, Gravataí e Esteio, as demais aglomerações industriais que compõem essa cidade-região em formação têm sua dinâmica industrial fortemente atrelada às circunstâncias econômicas locais, como o Vale dos Sinos (Novo Hamburgo e São Leopoldo), Vale do Taquari (Lajeado e Estrela), a Serra (Caxias do Sul, Bento Gonçalves e Farroupilha) e o Vale do Rio Pardo (Santa Cruz do Sul e região)[33]. Seu crescimento industrial, portanto, não pode ser atribuído à expansão territorial da indústria porto-alegrense, ou seja, os indicadores que apontam para uma crescente participação de alguns desses centros urbanos na composição do valor industrial do estado não são resultado da transferência da indústria da capital, mas de uma especialização da capital no setor de serviços e, em alguns casos, de um maior dinamismo industrial do interior. Esse é o caso de alguns setores industriais da Aglomeração Urbana do Nordeste.

Na tabela 4 que segue, apresentamos a distribuição subsetorial da mão-de-obra ocupada na indústria dos municípios da AUNE.

Tabela 4 – Principais segmentos empregadores da indústria de transformação (2006)

Municípios	**Cinco setores que mais empregam mão de obra na indústria da transformação**	**Número de empregados**
Caxias do Sul	Fabricação e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias	17116
	Fabricação de máquinas e equipamentos	9640
	Fabricação de produtos de metal - exceto máquinas e equipamentos	8217
	Fabricação de artigos de borracha e plástico	6604

[33] O Vale dos Sinos é um tradicional pólo nacional do setor coureiro-calçadista. Nos municípios de São Leopoldo e Novo Hamburgo, além das indústrias que sustentam a especialização regional, destacam-se os ramos industriais de metalurgia, mecânica, borracha e de produtos de matéria plástica. O Vale do Taquari caracteriza-se pela presença de uma forte agroindústria familiar, principalmente a avicultura de corte, suinocultura e pecuária leiteira.

	Fabricação de produtos alimentícios e bebidas	6023
	Participação no total da mão de obra ocupada na indústria	63,27%
Bento Gonçalves	Fabricação de móveis e indústrias diversas	7706
	Fabricação de produtos alimentícios e bebidas	2571
	Fabricação de produtos de metal - exceto máquinas e equipamentos	1583
	Fabricação de artigos de borracha e plástico	1361
	Fabricação de máquinas e equipamentos	1340
	Participação no total da mão de obra ocupada na indústria	81,14%
Carlos Barbosa	Fabricação de produtos de metal - exceto máquinas e equipamentos	3700
	Preparação de couros e fabricação de artefatos de couro, artigos de viagem e calçados	484
	Fabricação de produtos alimentícios e bebidas	476
	Fabricação de máquinas e equipamentos	243
	Confecção de artigos do vestuário e acessórios	236
	Participação no total da mão de obra ocupada na indústria	88,45%
Farroupilha	Fabricação de produtos de metal - exceto máquinas e equipamentos	3000
	Preparação de couros e fabricação de artefatos de couro, artigos de viagem e calçados	2473
	Fabricação de produtos alimentícios e bebidas	1697
	Fabricação de produtos têxteis	1337
	Confecção de artigos do vestuário e acessórios	795
	Participação no total da mão de obra ocupada na indústria	70,31%
Flores da Cunha	Fabricação de móveis e indústrias diversas	2636
	Fabricação de produtos alimentícios e bebidas	1156
	Fabricação e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias	325
	Fabricação de produtos de madeira	323
	Fabricação de celulose, papel e produtos de papel	308
	Participação no total da mão de obra ocupada na indústria	81,02%
Garibaldi	Fabricação de produtos alimentícios e bebidas	2463
	Fabricação de produtos de metal - exceto máquinas e equipamentos	1440
	Fabricação de móveis e indústrias diversas	1291
	Preparação de couros e fabricação de artefatos de couro, artigos de viagem e calçados	330
	Fabricação de artigos de borracha e plástico	165
	Participação no total da mão de obra ocupada na indústria	89,56%
São Marcos	Fabricação e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias	1121
	Fabricação de móveis e indústrias diversas	648
	Fabricação de máquinas e equipamentos	205
	Fabricação de produtos alimentícios e bebidas	168
	Fabricação de artigos de borracha e plástico	143
	Participação no total da mão de obra ocupada na indústria	78,49%

Fonte: IBGE

Em primeiro lugar, é interessante observar que todos os municípios da AUNE possuem parcela considerável de sua mão-de-obra industrial empregada nos cinco principais setores industriais. À exceção de Caxias do Sul, mais de 70% da mão-de-

obra industrial desses municípios está empregada em apenas cinco subsetores (para se ter uma ideia, o IBGE identifica 37 subsetores da indústria da transformação em suas pesquisas), o que demonstra uma forte tendência à especialização produtiva. Destaca-se, aqui, a fabricação e montagem de veículos automotores, que é o setor industrial que mais emprega nos municípios de Caxias do Sul e de São Marcos. É conveniente notar, também, a forte presença, em mais de um município, do segmento de fabricação de produtos de metal e de máquinas e equipamentos. Há aqui uma clara complementaridade: os setores que fabricam e montam veículos automotores, bem como os setores de fabricação de máquinas e equipamentos, predominantes em Caxias do Sul, dependem do fornecimento de bens intermediários produzidos pelo setor de fabricação de produtos de metal. Outros setores como o de fabricação de artigos de borracha e plástico, que se destacam em Caxias do Sul e Bento Gonçalves, podem estar envolvidos na mesma cadeia produtiva. Com efeito, se somarmos a mão-de-obra empregada em todos os subsetores da indústria que potencialmente se vinculam à cadeia produtiva do setor metal-mecânico, 69% da mão-de-obra da indústria está ocupada nesse segmento[34].

Além dessa cadeia produtiva, destacam-se, em Bento Gonçalves e Flores da Cunha, a fabricação de móveis, produtos alimentícios e bebidas. A fabricação de móveis é um tradicional setor em Bento Gonçalves, em que empresas como Florense, Dell'Ano e Todeschini conseguem atingir o mercado nacional. No que se refere à indústria de alimentos e bebidas, o Vale dos Vinhedos, em Bento Gonçalves, possui uma das mais tradicionais indústrias de vinho no país. Também aqui os mercados de destino ultrapassam os limites do Estado e até mesmo do País.

Esses dados indicam, mas também outros trabalhos podem ilustrar[35], que, ainda que outros setores, como o de alimentos e o moveleiro, tenham algum destaque, a região exibe forte especialização no setor metal-mecânico, principalmente na produção e montagem de veículos – ônibus, tratores, carrocerias etc. A maior parte dos setores encontrados na Tabela 4 formam uma cadeia produtiva voltada a atender a produção dos veículos, não possuindo, portanto, uma autonomia produtiva. É preciso distinguir esse tipo de diferenciação setorial, que

[34] Estamos somando, aqui, os seguintes subsetores: fabricação de artigos de borracha e plástico; fabricação de produtos de minerais não-metálicos; metalurgia básica; fabricação de produtos de metal – exceto máquinas e equipamentos; fabricação de máquinas e equipamentos; fabricação de máquinas, equipamentos e materiais elétricos; fabricação e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias; fabricação de outros equipamentos de transporte.

[35] CALANDRO e CAMPOS (2002)

deriva da desverticalização[36] de um setor produtivo, de uma diferenciação que apontaria para a diversificação da indústria regional, em que dois ou mais setores possuem relativa independência e dinamismo próprios[37]. Essa especialização, ainda que necessária para inserir-se competitivamente nos mercados nacional e internacional, ao mesmo tempo torna a região vulnerável às possibilidades de crise, um aspecto bastante reiterado por David Harvey (1999).

No que se refere à organização do subsetor de fabricação e montagem de veículos automotores (ver Tabela 5, a seguir), observa-se que as 20 maiores indústrias em número de pessoal ocupado empregam 85% da mão-de-obra, enquanto o restante das 173 empresas absorve apenas 14% do pessoal ocupado no setor. Esse dado demonstra que, para além de uma profunda especialização produtiva, a geração de empregos no setor é fortemente polarizada por algumas grandes empresas do município, o que significa que, no caso da falência ou transferência de alguma dessas montadoras, haveria uma perda massiva de empregos. Por fim, vale ressaltar que as 20 maiores empresas, que somam 10% do total de empresas, são responsáveis pelo pagamento de 86% do valor total dos salários pagos no setor.

Tabela 5 – Fabricação de veículos automotores no município de Caxias do Sul

Faixas de pessoal ocupado	Número de unidades locais (Unidades)	Pessoal ocupado total (Pessoas)	Salários (Mil Reais)
0 a 4	97	142	1862
5 a 9	18	113	1307
10 a 19	22	300	3518
20 a 29	8	182	2505
30 a 49	16	663	9255
50 a 99	12	895	14132
100 a 249	7	1254	24226
250 a 499	5	1768	36727
500 ou mais	8	11799	281946

Fonte: IBGE, 2008

Ainda em relação a Tabela 5, ela demonstra também a persistência de um grande número de empresas pequenas ou muito pequenas (entre 0 a 4, 5 a 9 e 10 a 19 funcionários) de veículos automotores no município. Essa pulverização do

[36] Scott utiliza o conceito de desintegração vertical para tratar do fenômeno. O autor define o conceito da seguinte forma: "[…] a desintegração vertical refere-se ao processo abrangente de fragmentação dos diferentes elementos do processo de trabalho em unidades de produção especializadas, mas funcionalmente integradas" (Tradução nossa). Texto original: "[…] vertical desintegration refers to the general process of the fragmentation of different elements of the labor process into specialized but functionally interlinked units of production" (SCOTT, 1986).

[37] Breitbach (1997,2001), por exemplo, acredita existir significativa diversidade setorial na região de Caxias do Sul. Os dados, contudo, dificilmente sustentam tal sugestão.

segmento em um grande número de pequenas empresas indica a existência de uma rede importante de subcontratação e terceirização no segmento, organizada de forma que as menores empresas fornecem peças e insumos para as montadoras finais. Essa terceirização responde a inúmeras vantagens econômicas, como a obtenção de determinadas escalas de produção ideais para processos intermediários (como matérias-primas e demais meios de produção), a melhoria da qualidade dos bens intermediários relacionada à especialização das firmas fornecedoras e à capacidade de ajustar os níveis de produção e os custos com a oscilação da demanda do mercado. Essa articulação entre empresas fornecedoras e produtoras de bens finais tende a tornar-se mais complexa e gera uma densa rede de complementaridade entre firmas, facilitando o compartilhamento de informações, conhecimentos, bem como pode agilizar possíveis mudanças no processo produtivo e nos produtos.

2.2 DESENVOLVIMENTO GEOGRÁFICO DESIGUAL: UMA TENTATIVA DE APROXIMAÇÃO

Desde que o capitalismo industrial passa a articular as diferentes porções do planeta em um único sistema de intercâmbio, várias são as tentativas de explicar as assimetrias de desenvolvimento econômico entre as diferentes porções do planeta. Conforme o capitalismo avança nas mais diversas nações, torna-se evidente que esse sistema econômico não se desenvolve da mesma forma nos diferentes lugares e não produz resultados semelhantes em termos de padrões de vida e acesso à riqueza.

Tentando mapear o debate sobre essa questão, David Harvey (2006c) identifica quatro grandes linhas explicativas da desigualdade de desenvolvimento econômico e social sob o capitalismo. A primeira, que ele denomina difusionista/historicista, abrange variações marxistas, liberais e conservadoras. De modo geral, essas versões entendem que a modernidade ocidental é o ápice do desenvolvimento civilizatório que ocasionalmente se difunde para países “atrasados”. Quando esse desenvolvimento não se realiza de forma plena, isso é resultado da incapacidade ou falta de vontade de correr atrás do progresso. Em algumas versões racistas, essa incapacidade é considerada inata, em outras,

ambientalistas, é uma imposição natural, ou ainda, no caso de versões culturalistas, é o resultado do peso da história e da tradição.

Na segunda abordagem identificada pelo autor, e denominada de construtivista, a raiz do desenvolvimento geográfico desigual encontra-se nas práticas imperialistas dos estados-nação mais poderosos que, ao dominarem outros povos e nações e seus recursos naturais, impedem o avanço econômico dessas regiões periféricas. Também nessa explicação, segundo o autor, encontram-se vertentes conservadoras, liberais e marxistas, essa última representada por teorias como da dependência, troca desigual e desenvolvimento do subdesenvolvimento. A terceira abordagem, que o autor identifica como ambientalista, considera as diferenças de desenvolvimento atreladas às diferenças naturais e ambientais entre os lugares. Algumas menos marcadas pelo determinismo ambiental procuram ressaltar as adaptações das populações humanas às diferentes possibilidades ambientais, criando divisões do trabalho e modos de vida regionais.

Finalmente, na quarta abordagem, o desenvolvimento desigual é visto como resultado das lutas políticas e sociais entre poderes territoriais em diferentes escalas. No passado, o predomínio de um território era explicado como o resultado da sobrevivência do mais forte. As versões mais recentes abandonam o darwinismo social e se concentram nas lutas geopolíticas e na competição entre os territórios por riqueza, poder e recursos. As versões imperialistas destacam a capacidade dos estados e dos conjuntos de estados de extrair excedentes do resto do mundo.

Essas quatro abordagens encontram-se, em maior ou menor grau, presentes no debate marxista. Vale retomar aqui, de forma sumária, alguns pontos desse debate, para depois nos dedicarmos aos argumentos desenvolvidos na tradição crítica da geografia.

É importante destacar que o próprio Marx não se dedia a uma análise cuidadosa e sistemática da espacialidade do capitalismo, embora tenha demonstrado em algumas passagens uma percepção clara da relatividade do espaço geográfico (SMITH, 1984). Essa percepção fica clara [38] na ideia de "aniquilação do espaço pelo tempo", que resulta da necessidade inerente ao capital

[38] Outros temas como a oposição entre cidade e campo, a importância da divisão do trabalho, a concentração das forças produtivas em aglomerados urbanos, os diferenciais geográficos no valor da força de trabalho, estão presentes na obra de Marx e indicam uma relativa importância do espaço e do lugar nas reflexões do autor sobre a dinâmica do capitalismo, no entanto, essas considerações não estão claramente integradas às formulações teóricas de Marx (HARVEY, 2006a; 2006b; 2006c).

de reduzir o tempo e os custos de circulação, de tal forma que o "capital expandido possa retornar mais rapidamente à esfera da produção e a acumulação possa proceder mais rapidamente" (SMITH, 1984, p. 93). No entanto, Marx não desenvolve reflexões sobre a tendência à diferenciação do espaço geográfico. Para Neil Smith,

> Marx focou na tendência equalizadora do capital e a enxergou no contexto de um mercado mundial em expansão. Foi esse processo, mais do que qualquer outro, que moldou sua concepção de espaço sob o capitalismo. Sua relativa falta de preocupação com a diferenciação do espaço geográfico é, indubitavelmente, um produto do tempo em que viveu; o desenvolvimento das ferrovias e a colonização europeia do mundo estavam na linha de frente da produção do espaço nesse período. (SMITH, 1984, p. 94) [Tradução nossa][39].

Se Marx considera em grande parte a tendência equalizadora do espaço geográfico pelo capital, no século XX as reflexões sobre a diferenciação do espaço ganham destaque, devido às circunstâncias de expansão imperialista e à percepção de que essa expansão não leva a um nível de desenvolvimento aproximado entre as nações.

Nessa perspectiva, o autor destaca as considerações de Rosa Luxemburgo em seu debate com Lênin sobre o imperialismo. Rosa Luxemburgo critica Marx por supor a dominação completa das relações capitalistas. Para ela, baseada na crítica dos esquemas de reprodução de Marx, é fundamental, à reprodução do capitalismo, a permanência de regiões não-capitalistas. O produto que não pode ser realizado pela falta de demanda efetiva, seria lucrativamente empregado nessas regiões. Para a autora, o desenvolvimento desigual se baseia na relação entre o capitalismo e as sociedades não capitalistas[40]. O imperialismo constitui o processo de dissolução dessas sociedades não capitalistas, e por isso, para Luxemburgo, seria a etapa final do capitalismo. Assim, "Luxemburgo trata a diferenciação geográfica mesmo como uma tendência interna do capital, e mais como um legado do passado, que é inexoravelmente, destruído com o avanço do capitalismo" (SMITH, 1984, p. 95) [Tradução nossa].

---

[39] Marx focused on the equalization tendency of capital and viewed it in the context of an expanding world market. It was this process more than anything which fashioned his conception of space under capitalism. His relative lack of concern for the differentiation of geographical space is undoubtedly a product of the time in which he lived; the development of railroads and the European colonization of the globe were at the forefront of the production of space in this period.

[40] Sobre o debate acerca da teoria do imperialismo, Cf.Harvey (2006b, capítulo 2).

Lênin também considera o imperialismo uma questão de sobrevivência para o capitalismo na medida em que as nações “atrasadas” proporcionam uma destinação lucrativa para a exportação de capital. Diferentemente de Rosa Luxemburgo, no entanto, ele considera que a generalização do capitalismo não significa a eliminação das diferenças entre os povos e nações, mas entende que a diferenciação é interna ao capital. Para Lenin, o imperialismo seria a forma de resolver temporariamente as contradições do capitalismo, reforçando as diferenças entre centro e periferias. Um ponto importante nas considerações de Lênin refere-se às observações que o autor faz sobre a diferenciação entre regiões e subespaços de uma mesma nação: questões como a divisão territorial do trabalho, a crescente diferenciação entre campo e cidade e a diferença entre cidade e subúrbio aparecem na sua obra “O desenvolvimento do capitalismo na Rússia” (SMITH, 1984; 1986; 1989).

Depois de Lênin, a questão referente às diferenças geográficas internas das nações foi pouco abordada e o foco continua sendo a relação entre estados-nação. O intenso desenvolvimento no período pós-guerra, que acentua fortemente a desigualdade entre os países centrais e periféricos, traz novas preocupações e questões para as discussões sobre as origens e mecanismos do subdesenvolvimento. Nesse período, destaca-se a teoria da dependência, defendida principalmente por Paul Baran e André Gunder Frank, e a teoria da troca desigual, de Arghiri Emmanuel. O traço comum de ambas teorias é a explicação de que o desenvolvimento dos países subdesenvolvidos é condicionado por forças externas. Para esses autores, o subdesenvolvimento pode ser explicado pelo estabelecimento de relações de dominação entre países na esfera da circulação. Argumenta-se que um excedente é extraído pelos países ricos em relações de trocas desiguais e que essa extração é a causa principal da perpetuação da diferença entre países desenvolvidos e subdesenvolvidos. Esses autores entendem que essa transferência ocorre por uma equalização nas taxas de lucro no mercado internacional, de forma que os países adiantados apropriam-se, na troca, de mais tempo de trabalho do que geram na produção (BOTTOMORE, 1988). Essas teorias recebem muitas críticas por desconsiderar a esfera da produção na reprodução das desigualdades econômicas e sociais.

Do ponto de vista de uma teoria do desenvolvimento desigual, todas tentativas de compreender a desigualdade de desenvolvimento expostas anteriormente conferem muita atenção à escala do estado-nação. A teoria do

desenvolvimento desigual elaborada por alguns geógrafos críticos, entre eles David Harvey e Neil Smith, considera essas assimetrias nas diversas escalas espaciais, apreendendo-as como internas à própria reprodução do capitalismo.

***

No livro *A reprodução das relações sociais de produção,* assim como em outras obras da primeira metade da década de 1970*,* Henri Lefebvre faz um esforço de ampliar o entendimento acerca da sobrevivência do capitalismo. Partindo do reconhecimento de que as previsões de superação do capitalismo depreendidas da obra de Marx não se realizaram, Lefebvre dedica-se à compreensão de suas novas condições no século XX, isto é, dos termos em que se passou a dar a sua reprodução. O autor considera que os marxistas até então dão pouca atenção a essa questão. Supõe-se que as relações de classe instituídas no âmbito da fábrica são, por si só, suficientes para reproduzir as relações de produção. Lefebvre entende que essa perspectiva é insuficiente: sem abandonar Marx, seria preciso uma análise mais global para compreender como o capitalismo havia conquistado uma estabilidade necessária a sua reprodução. Detendo-se na análise do processo de reprodução das relações sociais de produção, Lefebvre salienta que a reprodução das relações de produção não só reproduz relações sociais, ela gera "novas relações (no seio dos grupos parciais: juventude, as mulheres, os trabalhadores) – mas também naquilo que o processo reprodutivo utiliza: o cotidiano, o urbano, o espaço" (LEFEBVRE, 1973, p.14). Ainda nas palavras do autor:

> [...] o capitalismo conseguiu atenuar (sem as resolver), durante um século, as suas contradições internas e, consequentemente, conseguiu realizar o crescimento durante o século posterior ao [O] Capital. Qual o preço disso? Não há números que o exprimam. *Por que meios? Isso, sabemo-lo nós: ocupando o espaço, produzindo um espaço* (LEFEBVRE, 1973, p. 21) [Grifo nosso].

David Harvey, admitindo a importância das considerações de Lefebvre sobre a produção do espaço como fundamento para a longa sobrevivência do capitalismo, aborda essa questão à luz da ideia dos "ajustes espaciais" e seu papel no interior das contradições do processo de acumulação de capital. O autor argumenta que a produção de ajustes espaciais é um momento privilegiado de resolução espaço-temporal das contradições internas do capitalismo, e que a compreensão das formas pelas quais se dá a produção de novas configurações espaciais é fundamental para

a construção de uma teoria do desenvolvimento geográfico desigual. Nesse momento, retoma-se aqui algumas considerações sobre o desenvolvimento geográfico desigual para posteriormente abordarmos a discussão sobre o "ajuste espacial".

A teoria do desenvolvimento geográfico desigual postula que a acumulação de capital (entendida como o motor da sociedade capitalista) gera concentrações de riqueza e de poder econômico em certos pontos do espaço em contraste com a existência de lugares pouco desenvolvidos no que diz respeito à produção de valor. Essas diferenças espaciais não são resultado de desigualdades históricas, naturais ou culturais, embora em alguns casos essas diferenças possam ter algum peso explicativo, e sim a expressão geográfica das contradições do capital. Como Harvey assinala:

> As condições geográficas desiguais não advêm apenas dos padrões desiguais de dotação de recursos naturais e vantagens de localização; elas são também, o que é mais relevante, produzidas pelas maneiras desiguais em que a própria riqueza e o próprio poder se tornam altamente concentrados em certos lugares como decorrência de relações assimétricas de troca. (HARVEY, 2005, p. 35)

Essas relações assimétricas de troca são a expressão de processos desiguais de troca no espaço e levam a uma configuração espacial que se molda a fim de gerar vantagens competitivas na concorrência entre os capitais.

A estrutura espacial é identificada por apresentar fluxos que estão interligados na esfera do território e produzem certa estabilidade em termos de produção, distribuição, troca e consumo. A necessidade de minimizar o tempo e os custos do transporte na conexão entre as indústrias, de oferta de mão-de-obra e acesso ao mercado consumidor leva à geração do que Harvey identifica como uma coerência estruturada, entendida como um padrão geográfico relativamente estável que opera dentro de um perímetro espacial[41]. Como afirma Harvey,

> Essa coerência estruturada […] abrange as formas e as tecnologias de produção (padrões de utilização de recursos pelas conexões interindustriais, formas de organização, tamanho das empresas), as tecnologias, as quantidades e qualidade de consumo (o padrão e estilo de vida tanto dos trabalhadores como da burguesia), os

[41] Sobre a interpretação de Harvey do processo de acumulação como um processo espacial e temporal, cf. especialmente Harvey (1985, capítulo 5 e 2006a).

> padrões de demanda e oferta de mão-de-obra (hierarquia das habilidades de mão-de-obra e processos sociais de reprodução para assegurar a oferta dos mesmos) e as infraestruturas físicas e sociais (HARVEY, 2006b, p. 146).

É importante salientar também que, para o autor, essas coerências estruturadas regionais estão sempre sob a influência de forças desestabilizadoras, ou seja, que agem no sentido de desestruturar a articulação regional estabelecida. A organização espacial do capitalismo raramente se estabiliza em um padrão coerente por longo tempo. David Harvey estrutura sua argumentação sobre o desenvolvimento desigual e a formação regional, a partir da análise da tensão entre as forças que atuam no sentido de produzir uma determinada organização espacial e as forças que tendem a solapar essa organização/coerência.

Como afirmamos, a formação de uma coerência estruturada é um resultado da dinâmica da competição e das vantagens associadas à proximidade espacial. As indústrias obtêm ganhos de competitividade ao diminuir custos de transação através da proximidade com fornecedores, subcontratados e reservas de mão-de-obra, bem como do uso comum da infraestrutura instalada. A necessidade de manutenção e expansão das infraestruturas, tanto físicas como sociais, torna-se um elemento importante para a formação de alianças regionais, compostas por frações de classe que buscam preservar os valores investidos na sua instalação. Isso porque, no caso de transferência da indústria para outras regiões, o valor investido nas infraestruturas é perdido. Como explica Harvey:

> O movimento fluido sobre o espaço só pode ser estabelecido mediante a instalação de certas infraestruturas físicas no espaço. Vias férreas, rodovias, aeroportos, instalações portuárias, redes de cabos, sistemas de fibra ótica, redes elétricas, sistemas de água e esgoto, oleodutos, etc, constituem "capital fixo incorporado à terra" (em oposição a formas de capital fixo como as aeronaves e as máquinas, que podem ser movidas). Essas infraestruturas físicas absorvem um bom volume de capital e trabalho, cuja recuperação depende de seu uso *in situ.* O capital investido em instalações portuárias em que nenhum navio aporta é capital perdido. Embora facilite a mobilidade espacial de outras formas de capital e trabalho, *o capital fixo investido na terra requer que as interações espaciais sigam o padrão geográfico fixado de seus investimentos para que seu próprio valor se realize*. Como resultado, o capital fixo incorporado à terra – o que inclui fábricas, escritórios, unidades habitacionais, hospitais e escolas, bem como o capital incorporado às infraestruturas de transporte e comunicação – age como importante fator de oposição a transformações geográficas e à

> realocação da atividade capitalista (HARVEY, 2005, p. 87). [Grifo nosso]

Como explica o autor na citação anterior, ao mesmo tempo que a instalação da infraestrutura fixa o capital em determinado espaço, ela também possibilita o fluxo de capital produtivo, mercadorias e mão-de-obra. Essa fluidez conferida pela imobilização do capital pode levar à desestruturação da coerência regional que foi possibilitada pela instalação dessas infraestruturas. Também as infraestruturas sociais não necessariamente garantem a reprodução dessa coerência estruturada: por exemplo, a formação de uma mão-de-obra qualificada não impede que essa força de trabalho migre para buscar oportunidades em outros lugares (HARVEY, 1985; 2006a). Colocando de outra forma, a acumulação de capital produz configurações espaciais específicas que, por sua vez, impedem fases de expansão posteriores, as quais têm diferentes exigências e impulsos. Existe uma oposição entre a mobilidade espacial de uma fração do capital (os meios de produção, que podem ser transferidos para outras unidades produtivas; o dinheiro; as mercadorias, etc.) e a fixidez das infraestruturas instaladas (rodovias, prédios industriais e comerciais, portos, sistema de saneamento e esgoto, instituições de ensino etc). A contradição entre fixidez e a mobilidade do capital se realiza em termos geográficos.

Na tentativa de conter essas forças desestabilizadoras, formam-se, como já mencionamos, alianças regionais entre grupos de interesses que, de acordo com o ativo que controlam, podem ter maior ou menor inclinação a manter essa aliança. Como nota Harvey (2006b, p. 151-2), frações de classe como os proprietários de terra, incorporadores e empreiteiros, e funcionários públicos possuem um interesse mais acentuado em reproduzir a prosperidade regional. Setores do capital produtivo que possuem restrições ao deslocamento espacial também tenderão a manterem-se fiéis a essa aliança. Mesmo os trabalhadores, na medida em que consigam preservar garantias obtidas em acordos com o capital, poderão apoiar esse compromisso. Até onde a aliança seja eficaz, ela pode ser positiva para a maioria dos envolvidos, em detrimento de outras regiões menos prósperas.

Na medida em que a aliança se forma, é possível que ela seja institucionalizada pelo Estado. Por meio dos recursos que controla, o Estado pode tentar reforçar o desempenho econômico regional, preservando, assim, a aliança regional. As formas de intervenção do Estado a fim de oferecer vantagens para os

capitalistas da região são variadas. O Estado é capaz de investir em infraestruturas que os capitalistas individuais não teriam condições ou interesse de realizar, ou cuja realização julgassem excessivamente dispendiosa. Essas infraestruturas podem ajudar a manter a competitividade da região em relação a outras economias regionais. O Estado pode oferecer certos benefícios, como isenções fiscais, criação de zonas especiais de desenvolvimento com regime diferenciado de tributação, concessão de terrenos, entre outros, auxiliando, assim, a diminuir os custos de instalação e manutenção das plantas industriais. É capaz ainda de direcionar investimentos no que diz respeito à formação e qualificação da mão-de-obra, assegurando às indústrias oferta de força de trabalho especializada e em volume adequado para manter o controle dos capitalistas em relação ao processo de trabalho e índices salariais compatíveis com a geração de lucro. Outra forma de apoio é, agir no sentido de promover uma ideologia regional, situada em torno de um discurso que exalta as qualidades supostamente especiais da região e assim fortalecer os vínculos entre os participantes da aliança. Essa última estratégia tem se tornado corriqueira em muitas cidades/regiões, principalmente naquelas desejosas de explorar seu potencial turístico, mas não apenas (HARVEY, 2005; 2006a; 2006c).

Uma série de outras forças, contudo, age no sentido de romper a coerência regional atingida ao longo de um período histórico. Essas forças surgem da própria dinâmica da reprodução do capitalismo, gerando renovadas formas de desequilíbrio regional. Harvey lista quatro forças que contribuem para abalar o equilíbrio das regiões:

> Em primeiro lugar, a acumulação e a expansão, além da necessidade de produzir e absorver excedentes de forças de trabalho e capital, produzem pressões em uma região que extravasam para o exterior (por exemplo, a exportação de capital), ou que atraem para o interior (por exemplo, a imigração). Em segundo lugar, as revoluções tecnológicas, que liberam tanto a produção como o consumo dos limites espaciais, além do aumento da capacidade de superar barreiras espaciais e anular o espaço pelo tempo, tornam os limites de uma região muito porosos e instáveis. A especialização territorial e as conexões inter-regionais se desenvolvem com crescente facilidade em relação à integração espacial. Em terceiro lugar, a luta de classes em um território talvez force os capitalistas ou os trabalhadores a buscarem outros lugares com condições mais favoráveis para suas respectivas sobrevivências. Em quarto lugar, as revoluções nas formas capitalistas de organização (a ascensão do capital financeiro, das

> empresas multinacionais, das filiais de manufaturas, etc) permitem maior controle sobre espaços cada vez maiores por capitalistas associados (HARVEY, 2006b, p. 147).

É interessante determo-nos na primeira força descrita por Harvey. Trata-se de pressões que se originam não tanto das dificuldades econômicas sofridas por uma região, mas, ao contrário, pelo seu relativo êxito. À medida que acumulação se acelera em uma região, ela gera excedentes de capital e força de trabalho que não podem ser absorvidos nos limites da própria região. Esses excedentes precisam, então, ser direcionados para outras regiões, onde possam ser empregados produtivamente e valorizados como capital. Esse deslocamento tem dimensões espaciais, temporais ou uma mescla de ambos, e, por isso, Harvey o denominou, em textos mais recentes, ajuste (ou solução) espaço-temporal (*spatio-temporal fix*). A transformação é espacial porque implica uma transferência de capitais da região onde ele foi gerado para novas regiões, que podem se tornar novos pólos de crescimento industrial. O comércio inter-regional ou internacional também pode proporcionar uma alternativa para absorver esses excedentes, ainda que, nesse caso, não haja a produção de um novo polo de crescimento. O ajuste pode também ser temporal: se esse excedente for canalizado, por meio do sistema financeiro, para a criação de infraestruturas físicas ou sociais de longo prazo. Nesse caso, o tempo de giro do capital investido na construção dessas infraestruturas permite que o capital e a força de trabalho excedentes sejam empregados por longo prazo, aliviando as pressões de sobreacumulação.

A história é repleta de exemplos de ajustes espaciais ou espaço-temporais. A expansão dos capitais ingleses para a costa leste dos Estados Unidos e, mais tarde, dos capitais empregados na costa leste para o Meio-oeste e a costa do Pacífico ilustra muito bem esse mecanismo. No entanto, David Harvey ressalta que a solução proporcionada por esse ajuste é necessariamente temporária, e as contradições do processo de acumulação voltam a surgir em algum ponto do futuro. Elas podem ressurgir de duas maneiras. A região que recebe os excedentes pode vir a se tornar um importante pólo dinâmico nos mesmos setores industriais da região de origem dos capitais, colocando em risco a prosperidade da região originária. Ao mesmo tempo, a medida que a acumulação avança na região competidora, ela também passa a gerar excedentes de capital e força de trabalho que precisam ser empregados lucrativamente, colocando novamente o problema da

sobreacumulação. Existe ainda o risco de o capital excedente ser utilizado na construção de um excesso de infraestruturas que acaba por transferir o problema da sobreacumulação para o ambiente construído. Um exemplo recente é o caso de cidades inteiras construídas na China que não encontram moradores pela falta de empregos.

Em resumo, o processo de acumulação é inerentemente instável e contraditório, e, no longo prazo, essas contradições não podem ser resolvidas, apenas temporariamente contornadas. As crises de desvalorização são, no longo prazo, inevitáveis. As alianças regionais de classe surgem como uma tentativa de estabilização territorial para manter as vantagens que uma região possui em um cenário de desenvolvimento geográfico desigual. No próximo capítulo, analisaremos as respostas que o empresariado caxiense e demais participantes na aliança regional de classe dão ao cenário de competição acirrada que se impõe a partir dos anos 1990, com a abertura comercial e financeira no Brasil.

3 GLOBALIZAÇÃO E AS ESTRATÉGIAS DE REESTRUTURAÇÃO EMPRESARIAL

No capítulo anterior, vimos que Caxias do Sul e sua região vêm exercendo uma crescente força polarizadora sobre o espaço geográfico do Rio Grande do Sul, o que se expressa em uma participação industrial em ascensão e em um crescimento populacional superior à média do estado. A base desse crescimento está na especialização em um número reduzido de setores industriais que se organizam na forma de aglomerações de unidades fabris interdependentes, articuladas por transações de mercado, e constituindo uma complexa divisão social do trabalho. Para compreender como esse complexo industrial se adapta às novas condições econômicas colocadas pela globalização, é preciso, em primeiro lugar, esclarecer quais são essas novas condições que se colocam no Brasil a partir dos anos 1980, que desafios essas condições trazem para essas empresas e, finalmente, como as empresas desse complexo industrial reagem a esse novo ambiente. A análise de como esse complexo industrial se transforma diante dessas novas determinações permite perceber como a região se reestrutura e se recoloca na divisão territorial e internacional do trabalho. Para tanto, levamos em consideração, primeiramente, o novo contexto colocado pelas políticas neoliberais que são gradualmente efetivadas a partir dos anos 1980 e, depois, de forma decisiva a partir da implementação do Plano Real em 1994. Em seguida, a partir de entrevistas semidiretivas realizadas com dirigentes de empresas, políticos e funcionários, bem como análise de documentos coletados em trabalho de campo e na internet, e pesquisa em jornais e revistas, examinamos os ajustes internos realizados por essas empresas e procuramos compreender como esses ajustes encontram explicação em decisões estratégicas tomadas nesse contexto.

3.1 AS POLÍTICAS NEOLIBERAIS E A FORMAÇÃO DE UM NOVO CONTEXTO ECONÔMICO

Desde os anos 1980, uma série de políticas econômicas e sociais começa a ser introduzida como resposta à situação de crise que acompanha o fim do regime militar. A partir do final dos anos 1970, o crescimento do produto industrial e da

renda passam a crescer muito lentamente, tendência que é agravada pela crise da dívida externa no início da década seguinte. A tentativa de retomar o crescimento econômico baseia-se, inicialmente, nos mesmos instrumentos que haviam sido utilizados nas décadas precedentes – expansão do gasto fiscal, redução das taxas de juros e desvalorização cambial. No entanto, com o tempo fica evidente que a grave condição fiscal do Estado brasileiro vai eliminando as possibilidades de reativar a economia pela expansão do gasto público. Esse cenário de dificuldades abre caminho para políticas alternativas de reajuste econômico, baseadas na crença de que a intervenção do Estado na economia deve ser reduzida a fim de estimular a livre iniciativa das empresas. Essa reorientação é ainda fortalecida pelas recomendações de instituições internacionais que gerenciam o repagamento da dívida externa brasileira. Antes de compor esse novo quadro que se desenha, é importante esclarecer a situação econômica que precede essa reorientação[42].

O período que vai de 1950 a 1980 é de rápido crescimento econômico no Brasil. Depois de dar os passos iniciais para o projeto de industrialização nas décadas de 1930 e 1940, o Estado brasileiro começa a adotar, em diferentes frentes, políticas de forte intervenção econômica com o fim de acelerar o processo de industrialização. A dimensão mais decisiva de intervenção do Estado concentra-se no fomento ao investimento, visto que um dos diagnósticos que é feito da situação econômica do Brasil é de que a industrialização só avançaria se o departamento de bens de produção fosse internalizado. Comentando sobre os bloqueios ao avanço da industrialização antes de 1950, Mello assinala que:

> [...] em 1933 se inicia uma nova fase do período de transição, porque a acumulação se move de acordo com um novo padrão. Nessa fase, que se estende até 1955, há um processo de industrialização restringida. Há industrialização porque a dinâmica da acumulação passa a se assentar na dinâmica industrial, ou melhor, porque existe um movimento endógeno de acumulação, em que se reproduzem, conjuntamente, a força de trabalho e parte crescente do capital constante industriais. Mas a industrialização se encontra restringida porque as bases técnicas e financeiras da acumulação são insuficientes para que se implante, num golpe, um núcleo fundamental da indústria de bens de produção, que permitiria a

[42] Grande parte das considerações feitas nesse momento do trabalho foram possibilitadas pelas leituras propostas no curso "História econômica da industrialização brasileira" ministrado pelo professor Renato Colistete, e oferecido pelo Programa de Pós-Graduação em Economia da Faculdade de Economia da USP, e pelas leituras e discussões propostas pela professora Sandra Lencioni no curso "Urbanização e industrialização do Estado de São Paulo" oferecida pelo Programa de Pós-Graduação em Geografia Humana dessa mesma Universidade.

> capacidade produtiva crescer diante da demanda, autodeterminando o processo de desenvolvimento industrial (MELLO, 1991, p. 110).

Como aponta o autor, seria preciso um processo de centralização do capital até então inexistente na indústria brasileira. Duas foram as vias tomadas. A primeira é a atração de grandes oligopólios internacionais para investir no setor de bens duráveis, o que ocorre a partir dos anos 1950 com a entrada de empresas do setor automobilístico no país. A segunda é a atuação direta do Estado no provimento de infraestruturas e na constituição do departamento de bens duráveis, com a formação de grandes empresas estatais (MELLO, 1991). Nesse sentido, cabe mencionar, por exemplo, a criação da Companhia Siderúrgica Nacional e da Companhia Vale do Rio Doce, no ramo de bens intermediários, a criação da Eletrobrás e da Petrobrás, no setor energético e, posteriormente, uma rede de rodovias interligando os principais centros econômicos do país. O conjunto de políticas macroeconômicas que acompanha esse arranjo é bastante diferente do que é instituido a partir dos anos 1990. Em primeiro lugar, o Estado não renuncia à proteção alfandegária como meio de defender setores estratégicos, principalmente o de bens de consumo duráveis. Em segundo lugar, o gasto fiscal elevado, sobretudo em investimentos produtivos, é visto como necessário para criar estímulos aos setores industriais e como medida contracíclica[43]. Por fim, no contexto do regime de Bretton Woods, a estabilidade cambial proporciona um ambiente previsível para os investimentos das empresas privadas, tanto de capital nacional como estrangeiro (COUTINHO; BELLUZZO, 1982; CARNEIRO, 2002).

Contudo, a crise internacional que se inicia em 1973 e se agrava em 1979, força o estado brasileiro a se adaptar às novas exigências impostas pelo cenário externo. A mudança da política monetária americana com a elevação brutal da taxa de juros pelo Federal Reserve em 1979, a fim de controlar a inflação nos Estados Unidos e restaurar a primazia internacional do dólar, tem consequências diretas sobre os países em desenvolvimento, como observa Frieden:

> [...] a elevação das taxas de juros iniciada por Volcker impulsionou, em dois anos, a taxa básica de empréstimo de 10% para 20%, às quais as dívidas comerciais dos países em desenvolvimento estavam atreladas. Entre 1974 e 1980, as taxas de juros reais das dívidas dos

[43] Medidas que tem como objetivo atenuar os efeitos negativos dos ciclos econômicos (desemprego, queda dos salários, diminuição dos preço dos ativos, etc.) mediante estímulos fiscais e monetários.

> países menos desenvolvidos mal acompanhavam a inflação. As mesmas, no entanto, dispararam, chegando a 6% e 8% em 1982, quando estabilizaram. Como a dívida existente era indexada aos juros norte-americanos, cada aumento de 1% nas taxas dos Estados Unidos custava aos devedores do terceiro mundo US$ 4 bilhões ou US$ 5 bilhões ao ano em pagamentos adicionais de juros. Dois outros choques fizeram parte do impacto causado pela política norte-americana no terceiro mundo: a subida dos preços do petróleo em 1979 e 1980 aumentou os custos de importação para todos os países menos desenvolvidos que não produziam a commodity, enquanto a recessão no ocidente reduziu a demanda pelas exportações dos produtos desses países. Esses três fatores – aumento nas taxas de juros, alta dos preços do petróleo e recessão na OCDE – aumentaram a demanda por capital estrangeiro, mesmo que sua disponibilidade estivesse cada vez menor. Os devedores estavam ávidos por novos financiamentos para quitar as contas do petróleo e pagar os juros sobre os empréstimos anteriores (FRIEDEN, 2008, p. 398-399).

O racionamento do financiamento externo, agravado após 1982, leva algumas agências multilaterais, como o Fundo Monetário Internacional (FMI) e o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), a supervisionar empréstimos de emergência aos países do terceiro mundo, exigindo uma série de ajustes internos para garantir o repagamento das dívidas (FRIEDEN, 2008). Entre esses ajustes estão um forte esforço de exportação para obter um superávit na balança comercial e uma contenção do gasto público para o pagamento da dívida pública. O principal efeito desse ajuste é a redução brutal do gasto público e como consequência a incapacidade do estado brasileiro investir no setor produtivo e em infraestruturas (CARNEIRO, 2002; GONÇALVES 1999, 2006; CINTRA, 1999). Entretanto, é somente nos anos 1990, sob a pressão do chamado Consenso de Washington e a falência dos planos de controle da inflação implementados ao longo da década de 1980, que a adesão do estado às políticas de cunho neoliberal torna-se inadiável.

O primeiro experimento ocorre durante o governo Collor, com a abertura comercial, a liberalização da conta de capitais do balanço de pagamentos e com a primeira onda de privatizações de empresas estatais. No entanto, é com a implementação do Plano Real, em 1994, que o controle da inflação instrumentaliza-se para garantir a transição do País para um novo regime macroeconômico. Sob a justificativa de uma medida "técnica" para o controle da inflação e garantia de crescimento em longo prazo, o Plano Real assegura a continuidade de políticas neoliberais já correntes e impõe profundas reformas fiscais e do mercado de trabalho, além de uma segunda onda de privatização de empresas estatais

(CINTRA, 1999; GONÇALVES, 2006). Interessa-nos, aqui, menos discutir essas reformas em termos amplos, e mais atentar para aquelas que produzem efeitos mais diretos sobre o setor industrial. A tabela 6, a seguir, procura sintetizar as principais medidas adotadas pelo governo brasileiro, a partir da administração de Fernando Henrique Cardoso e os efeitos dessas medidas sobre o ambiente de investimento do setor industrial.

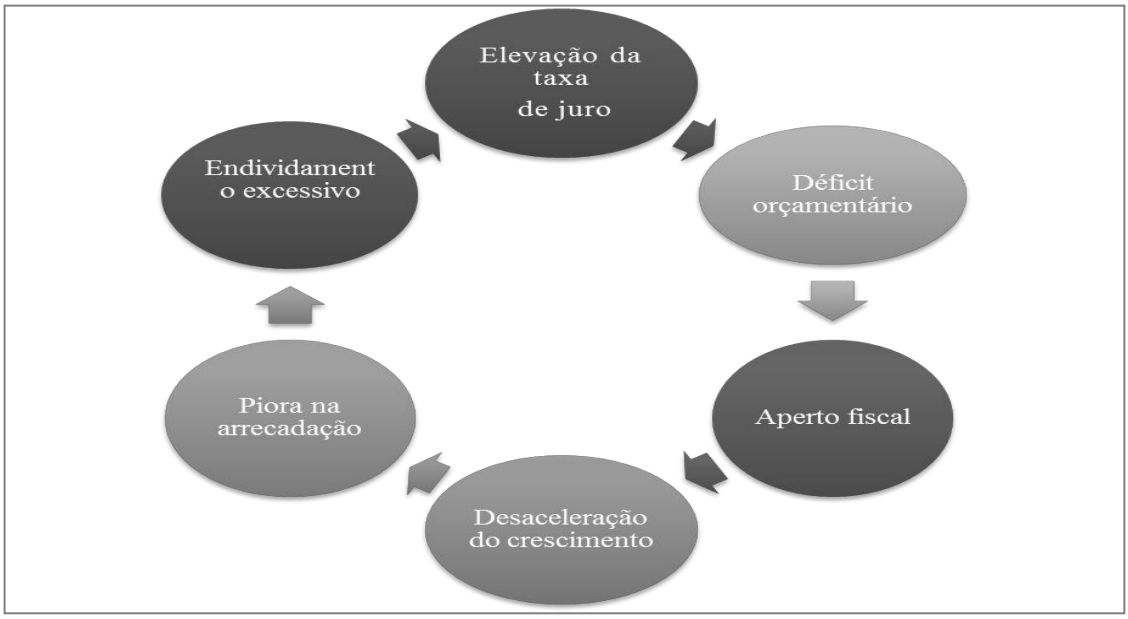
Tabela 6 - Síntese da política econômica neoliberal no Brasil e seus principais efeitos sobre as empresas

	Medidas	Consequências imediatas	Efeitos sobre as empresas
Política monetária	• Elevação das taxas de juros	• Controle da inflação • Atração de capitais financeiros de curto prazo • Elevação da taxa de câmbio • Deterioração das contas públicas.	• Elevação temporária do consumo interno. • Aumento do custo do capital de empréstimo para as empresas.
Política fiscal	• Políticas de restrição orçamentária. • Metas de superávit fiscal.	• Diminuição do investimento público. • Transferência de recursos dos contribuintes para os detentores da dívida pública.	• Redução dos efeitos de estímulo do gasto público. • Aumento da carga tributária para atingir superávit fiscal primário.
Política comercial	• Liberalização comercial (eliminação de barreiras tarifárias)	• Aumento das importações.	• Competição externa mais acirrada (barateamento das importações). • Maior facilidade em importar bens de capital.
Política cambial	• Apreciação da taxa de câmbio • Adoção do câmbio flutuante (1999).	• Geração de déficit em conta corrente. • Atração de capitais financeiros de curto prazo. • Volatilidade das taxas de câmbio (flutuações drásticas).	• Elevação dos preços de exportação. • Maior facilidade em importar bens de capital. • Incerteza diante da variabilidade do câmbio.

Elaborado pela autora

A política mais importante do plano Real é a monetária. O combate à inflação inaugurado por esse plano baseia-se na elevação drástica das taxas de juros internas, a fim de conter a demanda agregada. Essa elevação dos juros produz diversos efeitos paralelos, que modificam o ambiente de negócios no país. Em primeiro lugar, com o aumento da taxa de juros e, consequentemente, o aumento da remuneração dos ativos financeiros, muito capital estrangeiro é atraído para o país, ocasionando uma valorização do real em relação ao dólar. Em segundo lugar, o aumento da taxa de juros agrava a situação da dívida pública, uma vez que uma maior parcela do orçamento da União precisa ser destinada para pagar essa dívida. Esse cenário foi se agravando na medida em que as taxas de juros elevadas e a diminuição do gasto público causam uma desaceleração do crescimento econômico, prejudicando a arrecadação de impostos e, por conseguinte, elevando ainda mais a dívida como proporção do produto interno bruto (PIB). Essa elevação dos níveis de endividamento do setor público obriga o governo a novos aumentos da taxa de juros para continuar atraindo credores, gerando, assim, um ciclo vicioso (ver Figura 1, a seguir) (GONÇALVES, 2002, 2006; MOLLO; SAAD-FILHO, 2006; CINTRA, 1999).

Figura 1 - Circulo vicioso da política econômica pós-Real no Brasil



Elaborado pela autora

Para as firmas industriais, destacam-se dois efeitos principais: entre os setores de produção de bens de consumo, a queda na inflação gera, momentaneamente, um aumento da demanda por esses bens, sobretudo por parte das classes populares, antes pouco protegidas dos efeitos da inflação. Outro efeito, mais generalizado, é a elevação dos encargos financeiros das empresas em virtude dos juros mais elevados. Esse custo mais elevado restringe fortemente o investimento (LAPLANE *et al*, 2000; SARTI; LAPLANE, 2002).

O segundo tipo de política do plano Real que tem impactos significativos é a política fiscal. Essa está associada à tentativa de dar maior credibilidade ao País a fim de atrair os investidores financeiros. O estabelecimento de medidas de contenção de gastos públicos têm por objetivo gerar superávits e assim garantir o pagamento do serviço da dívida. Essas medidas representam uma ampla transferência de recursos dos contribuintes para os detentores de títulos da dívida pública (GONÇALVES, 2006). Para as empresas, essa política, que ocasiona uma diminuição substancial do investimento público, reduz os efeitos de estímulo que o gasto público exerce sobre as empresas. Além disso, uma vez que a dívida, no primeiro governo FHC, continua a se deteriorar, são necessários sucessivos aumentos da carga tributária para manter a dívida estável, o que também afeta as decisões de investimento das empresas (GONÇALVES, 2006).

No que se refere à política comercial, a redução ou eliminação de barreiras alfandegárias permite a entrada mais ampla de mercadorias importadas e com preços mais competitivos. Isso gera pelo menos dois efeitos diretos do ponto de vista das empresas, que varm conforme o ramo industrial. Por um lado, acirra-se a competição das empresas nacionais (ou estrangeiras que atuavam no mercado nacional) com os produtos importados. Por outro lado, essa abertura permite às empresas adquirir bens de capital (máquinas e equipamentos) a um custo mais baixo, o que significa a incorporação de tecnologia no processo de produção (LAPLANE *et al*, 2000; SARTI; LAPLANE, 2002).

Finalmente, a tendência à apreciação do câmbio[44] é uma das marcas da política cambial a partir de 1994. Essa apreciação é gerada pela rápida entrada de grandes volumes de capital estrangeiro no País, seja em investimentos diretos ou

[44] A valorização da moeda nacional face ao dólar torna as mercadorias importadas mais baratas que as produzidas internamente e assim, incentiva o aumento das importações e impacta negativamente a exportações nacionais.

investimentos de portfólio[45]. A sobrevalorização cambial afeta gravemente a balança comercial do país, que experiência sucessivos déficits no início do plano Real. O setor mais atingido é a indústria, que tem sua participação no PIB reduzida e uma perda significativa de empregos, além de uma diminuição da média salarial. O setor exportador também é fortemente afetado, com a elevação do preço das mercadorias brasileiras em dólar. Outro aspecto da política cambial é a adoção do câmbio flutuante[46], a partir de 1999. Desde então, o País teve de conviver com flutuações amplas nas taxas de câmbios, determinadas pelos fluxos de capital internacional. Essa instabilidade cambial desfavorece, também, o investimento, uma vez que dificulta um planejamento de longo prazo (CINTRA, 1999; GONÇALVES, 2006; MOLLO; SAAD-FILHO, 2006).

Em linhas gerais, essas são as principais medidas que orientam a política econômica brasileira desde a implantação do plano Real até o segundo mandato de Luiz Inácio Lula da Silva. Esse novo contexto econômico coloca desafios importantes para as empresas do setor metal-mecânico, de forma que é preciso considerá-lo ao analisar as estratégias adotadas pelas empresas a partir da década de 1990 e seus efeitos sobre a estruturação regional.

[45] Enquanto os investimentos estrangeiros diretos transferem o controle total ou parcial de uma companhia nacional para um grupo estrangeiro, os investimentos estrangeiros em portofólio compreendem a compra de ações ou títulos emitidos por companhias nacionais sem a responsabilidade de administração e controle. Nesse caso, esses ativos podem ser transferidos de acordo com o sobe e desce do preço das ações.

[46] Um regime de câmbio flutuante é caracterizado pela taxa de câmbio determinada, prioritariamente, através das forças de mercado (oferta e demanda de divisa). No caso do câmbio fixo, há uma decisão do governo em estabelecer uma paridade entre a moeda doméstica e a estrangeira.

3.3 AS ESTRATÉGIAS EMPRESARIAIS E A REESTRUTURAÇÃO REGIONAL EM UM CENÁRIO DE POLÍTICAS NEOLIBERAIS

O novo cenário descrito anteriormente, que começa a se desenhar no final dos anos 1980, força as empresas a se reorganizarem para reagir a um ambiente econômico mais competitivo e instável. Acompanhando as tendências que se observam no Brasil de forma geral, sobretudo depois do Plano Real, muitas empresas da região da Serra Gaúcha não conseguem se adaptar a essas novas exigências. Algumas acabam por perder importância no mercado nacional, como é o caso da Metalúrgica Gazola, empresa de ferramentas que passa a enfrentar problemas financeiros no final da década de 1980 e tem uma diminuição drástica do seu quadro de funcionários. Outras são vendidas a grupos internacionais, como a Eberle, uma das pioneiras no ramo de instrumentos de metal e cutelaria. Outras, ainda, são forçadas a encerrar suas atividades, como é o caso da importante empresa de eletrodomésticos Enxuta. Algumas, entretanto, conseguem se reorganizar de forma não apenas a se manter, mas crescer rapidamente a partir desse momento, a exemplo da Agrale, Marcopolo e Randon. Esse crescimento assume outras características em relação ao passado, e essas características são importantes para compreender as mudanças que se observam na região.

Com apoio nas considerações sobre o desenvolvimento desigual elaboradas por Harvey, discutimos, anteriormente, que, em um contexto de excesso de acumulação em uma determinada região, gera-se um excedente que precisa encontrar aplicação lucrativa para se valorizar. A falta de uma solução para esse problema pode levar a crises de desvalorização. Como visto, Harvey considera que o capitalismo encontra formas de postergar essas crises através de soluções espaciais. Trata-se de um deslocamento temporal e espacial dos excedentes acumulados, na medida em que esses capitais são transferidos para investimentos de longo prazo, muitas vezes em outras regiões.

Com o intuito de evitar uma simples instrumentalização da teoria do autor para compreender as metamorfoses pelas quais a região passa ao longo do seu processo de constituição, propomos aqui compor um quadro explicativo das fases recentes dessas mudanças. Ao resgatarmos o processo de formação dessa região como uma aglomeração industrial, percebe-se que, em diversos momentos, ela

precisa buscar soluções externas para continuar crescendo e absorvendo lucrativamente os excedentes por ela gerados. Se ela se origina como uma região semiautárquica, logo em seguida, como vimos, ela passa a comercializar os seus excedentes com a capital e, em um segundo momento, volta-se para o mercado nacional, principalmente São Paulo. Entendemos que cada um desses momentos representa rupturas qualitativas na estruturação interna da região e na sua relação com outras regiões. No entanto, nesse capítulo pretendemos analisar as estratégias das empresas como forma de compreender o que identificamos como última ruptura qualitativa que ocorre na Região. Para isso, é importante considerar a emergência de novas determinações que já se manifestaram anteriormente.

Até 1970 a indústria automotiva da região de Caxias do Sul está voltada a atender o mercado nacional. O crescimento rápido da demanda interna por veículos, fruto da transição de um modelo de desenvolvimento baseado no transporte rodoviário, faz com que o excedente de capital produzido pela região seja absorvido. Além disso, a proteção tarifária teria tido um papel importante no crescimento inicial dessas empresas, como reconhece um dos diretores da empresa Randon entrevistado para essa pesquisa.

Desde os anos 1960 e na década seguinte, com o ritmo rápido de acumulação, as empresas mais prósperas já buscam mercados externos para os seus produtos. Nessa época, segundo um executivo da Marcopolo, exportar tem um propósito complementar: apenas o de reduzir a ociosidade dos ativos nos momentos de menor demanda interna. A busca por novos mercados externos acelera-se com a crise do mercado interno em meados dos anos 1980. O caso da Randon ilustra esse cenário, mas esse movimento se observa também em outras empresas como a Marcopolo. Como explica o executivo da Randon:

> O grande efeito de gestão, de acesso a mercados na Randon começou bem antes da abertura dos mercados. Por necessidade. Porque a empresa teve uma dificuldade bastante grande com a crise de petróleo no final da década de 1970, início dos anos 1980. Então naquela época se tinha na cabeça: olha, a gente não consegue mais sobreviver com o mercado local que estava bastante recessivo, tinha a questão dos militares [...], e a gente buscou alternativas. E começou a iniciar mercados e buscar mercados distintos do doméstico em outros territórios. E o primeiro que a Randon foi, [...] foi o continente africano. A gente começou a desmembrar bastante estratégias comerciais e mercados no continente africano. Então, executivos mais seniores daqui eles iam com a passagem de ida: tu

> só volta se tiver pedidos, senão tu não volta. E aí [...] ela conseguiu sair do processo de concordata que ela entrou em 1981/1982, depois de uma grande ordem que ela vendeu para a África, para Angola[47].

A busca de uma solução espacial leva, portanto, as empresas cada vez mais a exportar seus excedentes a partir dos anos 1970. A aceleração da acumulação na região conquista-se com a ampliação dos mercados abastecidos pelas principais empresas. No entanto, as condições macroeconômicas descritas no início do capítulo, bem como algumas particularidades do setor, dificultam a continuidade dessa solução espacial baseada no comércio exterior. Além disso, essas mesmas condições forçam as empresas a buscar mais eficiência tanto no mercado interno quanto nos externos. Esse período, então, é marcado por duas iniciativas: por um lado, a solução espacial (absorção dos excedentes) deixa de se basear apenas na produção interna para exportação, e passa a basear-se também na internacionalização da produção, com a abertura de fábricas e escritórios em outros países; por outro, há uma reorganização das empresas para buscar mais eficiência e elevação dos padrões de qualidade.

No que diz respeito a essa dupla estratégia, a empresa Randon constitui, novamente, um exemplo claro. A empresa passa por uma primeira fase de expansão de suas fábricas e escritórios pelo Brasil ao longo da década de 1970, abrindo unidades montadoras em Porto Alegre, São Paulo, Curitiba e Rio de Janeiro com o objetivo de explorar melhor o mercado interno. No entanto, a crise de 1982 coloca em xeque essa estratégia, obrigando a firma a fechar a maioria das unidades inauguradas na década anterior. Os anos 1980 são de reorganização financeira e administrativa para a empresa: há uma racionalização dos investimentos nos escritórios e fábricas, com a terceirização das atividades de vendas e serviços auxiliares. Também há uma racionalização no processo de produção, com redução dos estoques através de controle computadorizado, e demissões de pessoal.

Com o objetivo de incorporar tecnologias que pudessem elevar a produtividade e ampliar o acesso a novos mercados, o grupo passa a adquirir participação em empresas de componentes com maior domínio tecnológico e forte presença no mercado internacional, visando controlar segmentos importantes da sua cadeia produtiva de semi-reboques. A empresa estabelece, nos anos 1980, um

[47] Entrevista realizada com Hemerson de Souza, gerente de planejamento e relação com os investidores, no dia 19/03/2013 em Caxias do Sul.

acordo com o grupo internacional fabricante de freios Rockwell, interrompendo a fabricação própria desse componente em troca do oferecimento de uma tecnologia de classe mundial a preços altamente competitivos. Esse projeto dá origem a *joint-venture* Master Equipamentos Automotivos Ltda em abril de 1986. Essa opção da Randon visa, principalmente, reduzir riscos em relação à tecnologia e aos investimentos; neutralizar uma possível concorrente e transformá-la numa aliada e, por último, impulsionar a conquista de novos mercados com o apoio de grandes firmas internacionais do setor.

Nos anos 1990, as dificuldades impostas pela abertura comercial, que repercute na queda das vendas da empresa, bem como a crescente exigência dos acionistas por maior profissionalização e transparência da gestão e por um aumento da distribuição de dividendos levam os proprietários a reorganizar a estrutura corporativa da Randon. Cria-se, então, uma *holding* sob o nome de Randon Participações S.A [48], que passa a deter participação majoritária em todas as companhias subordinadas. Segundo relata a autobiografia de Raul Randon, o fundador da empresa,

> [a] contratação de consultorias especializadas em gestão fez com que as empresas Randon S/A Veículos e Implementos; Rodoviária S/A – Indústria de implementos para o transporte, e Randon Nordeste S.A tivessem suas ações permutadas por ações da Randon Participações S.A, holding criada para centralizar e coordenar os investimentos do grupo. Transformou-se na única companhia aberta do conglomerado Randon, com ações negociadas nas principais bolsas de valores do país. O novo modelo de gestão trouxe agilidade em tomadas de decisão, foco nos segmentos de atuação e descentralização. Essa estratégia levou a corporação ao seu quarto ciclo de expansão (TONET, 2009, p. 157).

Após essa reorganização, a empresa dá seguimento à sua política de incorporação de empresas visando controlar a produção de componentes estratégicos. Em 1995, a Randon estabelece uma nova *joint-venture* com a empresa

[48] A Randon Participações é a maior fabricante de implementos rodoviários da América Latina e uma das maiores do mundo. A Companhia fabrica carrocerias, reboques e semirreboques nos modelos graneleiro, tanque, carga seca, silo, frigorífico, canavieiro, entre outros. Atua também no desenvolvimento e fabricação, de caminhões fora de estrada, para indústria da construção e da mineração; de tratores florestais e cabeçotes processadores para mecanização florestal e de retroescavadeira. Desde 2004, fabrica vagões ferroviários. Com sede em Caxias do Sul, RS, a empresa mantém unidades industriais em Guarulhos, SP (Randon Implementos para o Transporte Ltda.), Chapecó – SC (Randon Brantech Implementos para o Transporte Ltda) e em Alvear, na Província de Santa Fé, na Argentina (Randon Argentina S.A.).

alemã Jost Werke. É então constituída a JOST Brasil[49], que fabrica, monta, comercializa, importa e exporta sistemas automotivos, como por exemplo, produtos como a quinta-roda, aparelhos de levantamento, pinos-rei, suspensores, kits de cavalo mecânico, engates para contêineres, dentre outros. Em 1996, o grupo incorpora a empresa de freios local Fras-Le, pertencente ao grupo Stédile, proprietário da Agrale, empresa de tratores e outros veículos. A empresa representa uma das maiores aquisições do grupo, respondendo por uma parcela elevada das suas receitas e lucros[50].

O processo de expansão da empresa pela formação de *joint-ventures* tem continuidade na década de 2000. Em 2002, a Randon estabelece nova parceria com o grupo americano Meritor (nova denominação da empresa Rockwell), criando a empresa Suspensy[51] para a fabricação de sistemas de suspensões. Acompanhando o bom momento da economia brasileira e mundial, em 2005 a Randon elabora um plano de investimento na ordem de R$ 800 milhões a ser cumprido entre 2005 e 2009, com foco na inovação. Para isso, todas as empresas do grupo cumprem cronogramas de ampliação e modernização industrial. Um dos maiores marcos deste planejamento é a criação da Castertech Fundição e Tecnologia Ltda, em 2006. Por meio dessa empresa, a Randon produz diversas peças de seus produtos finais. Segundo a autobiografia de Raul Randon, a criação da empresa é necessária para evitar que a cadeia de suprimentos do grupo seja prejudicada no caso de haver alguma dificuldade em relação aos fornecedores, como ocorre em 2004 quando há um colapso na cadeia de fornecimento do setor metalúrgico, devido à falta de fornecedores nacionais e à crescente demanda mundial.

Em 2011, as empresas Randon agregam ao seu portfólio duas novas empresas: a Randon Brantech Implementos para o Transporte, sediada em Chapecó (SC), dedicada à fabricação de veículos rebocados da chamada "linha

[49] A empresa é líder brasileira na comercialização de quintas-rodas e soluções para acoplamentos de veículos comerciais articulados. Ela atende montadoras de diversos países da América Latina.

[50] A Fras-le é um das maiores fabricantes mundiais do segmento de materiais de fricção. Fornece para 95% das montadoras brasileiras de veículos pesados e semipesados. A empresa possui três plantas de produção; a matriz, localizada em Caxias do Sul; a unidade localizada na cidade de Pinghu, China e uma planta no Alabama, Estados Unidos. Sua estrutura é formada ainda por centros de distribuição na Argentina, na Europa e nos Estados Unidos e com operações comerciais na África do Sul, Alemanha, Argentina, Chile, China, Emirados Árabes Unidos, Estados Unidos e México.

[51] A Suspensys surge como uma empresa controlada pela Randon e no ano de 2013 se torna uma filial do grupo. A empresa é principal produtora no Brasil de sistemas de suspensões e componentes. Ela fornece implementos para fabricantes e montadoras de caminhões e ônibus, no Brasil, em países da América do Sul, na Europa, Estados Unidos, Ásia e Oceania.

branca", que incorpora tanques de alumínio e aço inox e caixas frigorificadas; e a Freios Controil, sediada em São Leopoldo (RS), tradicional fabricante de autopeças e componentes para freios, controlada pela Fras-le. Segundo relatório anual de resultados da empresa divulgado para os investidores, a aquisição dessas empresas é parte da estratégia do grupo de destinar investimentos para o fortalecimento de segmentos específicos, em polos regionais, para consolidar ainda mais a presença do grupo no mercado doméstico[52].

Deve-se observar que a expansão da empresa no mercado nacional e no mercado internacional segue motivações diferentes. Como explica um executivo, embora mantenha sua sede em Caxias do Sul, a Randon precisa abrir novas unidades em outras partes do país pelas dificuldades logísticas e de infraestrutura, uma vez que os principais fornecedores de matérias-primas e centros consumidores estão no sudeste e centro-oeste do País:

> [...] os maiores mercados hoje estão se concentrando na região Centro-Oeste e Sudeste. [...] São mercados muito importantes e nós estamos relativamente longe de fornecedores importantes. Por exemplo, o aço, a produção é toda nessas regiões que eu citei. Elas têm que vir de lá pra cá. Nós manufaturamos e enviamos de novo pronto. Nós não temos uma estrutura rodo-ferroviária, por exemplo. Nós produzimos componentes ferroviários e nós temos que enviar em cima de um caminhão até São Paulo, Curitiba. [...] Então, pelo que é que a empresa optou? [...] Caxias do Sul vai ser a principal base de produção, [...] mas a gente vai precisar diversificar um pouco [...] os locais de produção. No caso de vagões ferroviários, nós anunciamos no ano passado [2012] que nós compramos uma área de terra em São Paulo, [...] Araraquara, para produzir lá. Não é porque Caxias não é competitiva, [...], só que os custos para locomover matéria-prima de São Paulo ou de Minas Gerais para cá e depois mandar isso pra lá tornam a gente não competitivo nesse mercado [...][53].

A necessidade da abertura de fábricas, unidades de montagem e escritórios no exterior, por sua vez, segue a estratégia de internacionalização da empresa, que é resultado direto do esgotamento dos mercados internos e das possibilidades de crescer via esse mercado. Questionado sobre o que haveria levado a empresa a se internacionalizar, o mesmo executivo coloca:

---

[52] Formulário de Referência (2013) - RANDON S.A. IMPLEMENTOS E PARTICIPAÇÕES. Disponível em:http://www.bmfbovespa.com.br/CiasListadas/EmpresasListadas/ResumoDemonstrativosFinnceiros.aspx?codigoCvm=14109&idioma=pt-br

[53] Entrevista realizada com Hemerson de Souza, gerente de planejamento e relação com os investidores, no dia 19/03/2013 em Caxias do Sul.

> É a dificuldade de crescer só domesticamente. A gente entende que já têm posições de mercado robustas e que é muito complexo ganhar uma posição relevante, exceto se tu comprar um competidor ou alguma coisa do gênero. Então para poder crescer em uma taxa mais acelerada, vai ser necessária uma exposição maior em mercados diferentes. Existe uma disposição, assim, de estar mais concentrado na América do Sul e África na área de semi-reboques de carretas, e mais concentrada no NAFTA, China e Brasil na parte de autopeças.

Com relação à decisão de abrir novas plantas ou apenas exportar a partir do Brasil, um dos diretores corporativos da empresa observa que:

> A decisão é basicamente em cima da oportunidade de mercado que cada região apresenta, em primeiro lugar. Em segundo lugar, as regras do jogo em cada região que a gente está presente. Tem regiões em que a gente consegue participar, consegue ter negócios a partir do Brasil. Vamos falar aqui nos países vizinhos. Nós participamos do mercado uruguaio e chileno, só para citar dois exemplos, enviando produtos a partir do Brasil. Somos competitivos, os países são bastante abertos, são receptivos com os nossos produtos, são mercados que têm um nível de demanda e de escala de mercado que ainda não recomendam uma localização de produto [...]. Então, vai daqui. Já no meio desses dois países tem [...] [a] Argentina, [...] que é o segundo maior mercado da América do Sul, bastante instável, mas com um mercado importante, e que é eminentemente nacionalista e protecionista. Então para você ter sucesso num país como a Argentina, ou você vai lá e localiza a sua produção [...] ou você está fora do jogo. Então, cada caso é um caso. Nós temos uma unidade de montagem no Quênia, por exemplo, lá na África oriental. Por quê? Porque levar produto completo daqui do Brasil é extremamente caro e complicado. [...] Então evidentemente nós temos que, para ser competitivo, disponibilizar localmente para atender o mercado do Quênia e dos países vizinhos[54].

Por isso, o diretor entende que as condições econômicas descritas no início desse capítulo colocam ao mesmo tempo um risco e uma oportunidade:

> A mudança, eu sempre configuro na expressão de um colega de diretoria que eu tinha lá atrás em 1992, que era diretor de negócios internacionais das empresas Randon. E ele tinha um mapa-múndi na sala dele [...] e aí ele olhava para aquele mapa e dizia: meus amigos, agora o nosso mercado não é mais o Brasil; agora, com a abertura, o mercado é o mundo, e isso é uma megaoportunidade. Na outra via da mesma rua[55], a gente tinha que olhar esse mesmo mapa e dizer:

[54] Entrevista realizada com Astor Schmitt no dia 06/11/2013 em Caxias do Sul.

[55] O executivo provavelmente está se referindo a empresa Guerra – Implementos Rodoviários. A Guerra é uma empresa de Caxias do Sul, e a segunda maior fabricante de reboque e semirreboque

> "bem, até agora os meus concorrentes eram somente brasileiros, agora meus concorrentes serão o mundo" [...]. Então [a abertura econômica] era uma ameaça da mesma dimensão da oportunidade.

Assim, nas estratégias da empresa, Caxias do Sul é um importante centro de produção, mas, além disso, cada vez mais um centro de gestão de uma rede de produção que tem seus nós distribuídos pelo mundo como resultados de decisões estratégicas da empresa.

Igualmente, a empresa Marcopolo já realiza importantes transações internacionais desde fins da década de 1960, tanto com países da América do Sul como com países africanos. Nessa época, os ônibus são montados em Caxias do Sul e chegam rodando ao país de destino ou são enviados prontos via navio. As dificuldades de exportar os ônibus montados levam a empresa a desenvolver novas tecnologias na década de 1970. Em 1971, a Marcopolo vence uma licitação do governo venezuelano para o fornecimento de 2,5 mil carrocerias em um período de dez anos. No entanto, as tarifas de importações de carrocerias prontas praticadas pelo governo venezuelano são muito altas e desencorajam a prática. Para viabilizar o negócio, a empresa desenvolve uma tecnologia para enviar as carrocerias de ônibus completamente desmontadas (CKD)[56] a partir do Brasil e montá-las nos país de destino. Nesse projeto, a Marcopolo orienta uma empresa venezuelana na construção de uma planta industrial para a montagem dos veículos e na produção de alguns componentes, o que permite a nacionalização do produto. O desenvolvimento dessa tecnologia torna a Marcopolo a primeira empresa da indústria automobilística brasileira a vender tecnologia ao exterior, além do que o domínio da tecnologia de montagem de carrocerias CKD possibilita, a partir desse

---

do país, atrás apenas da Randon. A Guerra era uma empresa familiar até junho de 2008, quando foi adquirida pela gestora de fundos francesa Axx on Group e pelo banco de investimentos alemão DEG. Na época, a família controladora disse que a empresa foi vendida porque não suportava o peso das dívidas financeiras e precisava de novos recursos para investir e crescer (Guerra reestrutura operações para reverter perdas. Valor Econômico, 26/05/2010). Durante essa pesquisa, por diversas vezes entramos em contato com a empresa para o agendamento de uma entrevista. No entanto, todas as tentativas foram infrutíferas sob a justificativa por parte da empresa de que a mesma estava passando por um momento de reestruturação e, por esse motivo, não estava concedendo entrevistas.

[56] As carrocerias de ônibus podem ser exportadas nas formas completamente montados (completely built-up – CBU), parcialmente desmontados (partially knocked-down – PKD), semidesmontados (semi knocked-down – SKD) e completamente desmontados (completely knocked-down – CKD). Do formato CBU para o CKD, o valor adicionado localmente tende a aumentar. Segundo dados de um executivo da empresa, enquanto os custos de frete e impostos de importação médios para as exportações de completamente montados (CBU) atingiam, no início da década de 2000, US$ 5,5 mil e 25%; respectivamente, para exportações CKD, estes números alcançam US$ 1,2 mil e uma faixa entre 0% e 5% (CAVALCANTE e ARAÚJO, 2013, p. 24).

momento, o envio de carrocerias com preços muito mais competitivos para o território brasileiro e para o exterior. Ainda no período do milagre brasileiro, a empresa faz grandes investimentos em expansão, principalmente com a aquisição de grandes concorrentes, como a Elizário de Porto Alegre, e a Nimbus, de Caxias do Sul. Em 1978, a empresa investe em uma fábrica em Betim, Minas Gerais. Além disso, abre escritórios comerciais em grande parte dos estados brasileiros.

Porém, a crise do início dos anos 1980 afeta profundamente a Marcopolo, que tem sua produção reduzida pela metade (de 12.267 unidades para 6.695 entre os anos 1981 e 1983) e é forçada a enxugar sua estrutura e a demitir funcionários. As fábricas de Porto Alegre e Betim são fechadas e ocorrem diversos episódios de greve nas instalações de Caxias do Sul. Em um cenário de instabilidade econômica e forte retração do mercado interno, a Marcopolo, assim como diversas empresas montadoras e de autopeças, encontra no mercado externo uma alternativa que permite lidar com a situação recessiva da economia brasileira.

É a partir dos anos 1990, que a empresa inicia o seu processo de internacionalização. Nessa década, a empresa abre fábricas em Portugal (1991) e na Argentina (1997). Essa busca por mercados externos, no entanto, é guiada por um novo tipo de estratégia. Em vez de estabelecer contratos de transferência de tecnologia, a Marcopolo opta por abrir novas firmas no exterior. Trata-se de uma decisão tomada para garantir a proteção de sua tecnologia, uma vez que, após o vencimento desses contratos, a empresa parceira poderia utilizar livremente a tecnologia adquirida e tornar-se uma concorrente. É com essa estratégia que a empresa abre as fábricas de Portugal da e Argentina, no entanto sem sucesso. Segundo executivos da empresa, a ausência de parceiros nos países de destino e os baixos níveis de integração com os fornecedores locais, além de inadequação do produto (no caso de Portugal), fazem com que as fábricas encerrem as atividades anos depois.

Se, em um primeiro momento, a estratégia de internacionalização da Marcopolo, à exceção do início das operações em Portugal, concentra-se na América do Sul, e se dá pela exportação em CKD a partir do Brasil, na década de 2000 o processo de internacionalização se acelera com a instalação de filiais em outros continentes. Um dos executivos da empresa entrevistado explica que um conjunto de fatores faz a empresa se internacionalizar de forma muito mais agressiva a partir de 1999. Por um lado, há uma saturação das possibilidades de

crescimento interno, uma vez que a empresa já possui 70% do mercado brasileiro e já havia adquirido importantes concorrentes nacionais, como por exemplo, a empresa Ciferal:

> [...] bom, quais são as possibilidades? Vamos comprar mais concorrentes aqui no Brasil? Bom, sabe-se que existe uma curva que quanto maior a tua participação de mercado maior é o teu nível de investimento. Ela é exponencial. [...] Eu passar de 2% para 4% no mercado, eu gasto um pouquinho e rapidinho eu passo de 2 para 4. Dobrei. Agora de 78% para 79%, o nível de investimento é brutal. Porque eu já detenho boa parte do mercado. Então bom, aqui já está complicado. Comprar a gente já tinha comprado. Associar e comprar o CADE [Conselho Administrativo de Defesa Econômica] vai nos olhar da mesma forma. [...]. Exportação a gente já vinha exportando, já tinha um volume muito bom de exportação para as Américas. Lembra que nós estamos mandando uma caixa de vento. Um ônibus é uma caixa de vento. Por melhor que seja o ar de Caxias, nenhum sul africano quer pagar caro pelo ar de Caxias que está dentro daquele ônibus. [...] Chegamos à conclusão que nosso processo era internacionalizar. Exportar é uma coisa, internacionalizar é outra [...].E aí começamos a avaliar o mundo[57].

Essa segunda etapa de internacionalização funda-se em novas estratégias. A posição adotada pela empresa é a de formação de *joint-ventures* com fabricantes de chassis locais. Uma das razões para essa mudança de estratégia é o problema, já mencionado, da transferência de tecnologia. Outras motivações também estam envolvidas. Segundo executivos da empresa, o fracasso da experiência das fábricas de Portugal, fechada em 2010, e da Argentina, fechada em 2001, mostra que seria essencial estabelecer uma rede de fornecedores locais, o que teria sido facilitado caso a empresa tivesse se associado com firmas locais, que possuem conhecimento do mercado local e dos principais protagonistas desse mercado. Além disso, a exigência de índices de nacionalização de componentes cada vez maior, prejudica a estratégia anterior de enviar as peças do Brasil para montar os ônibus no país de destino.

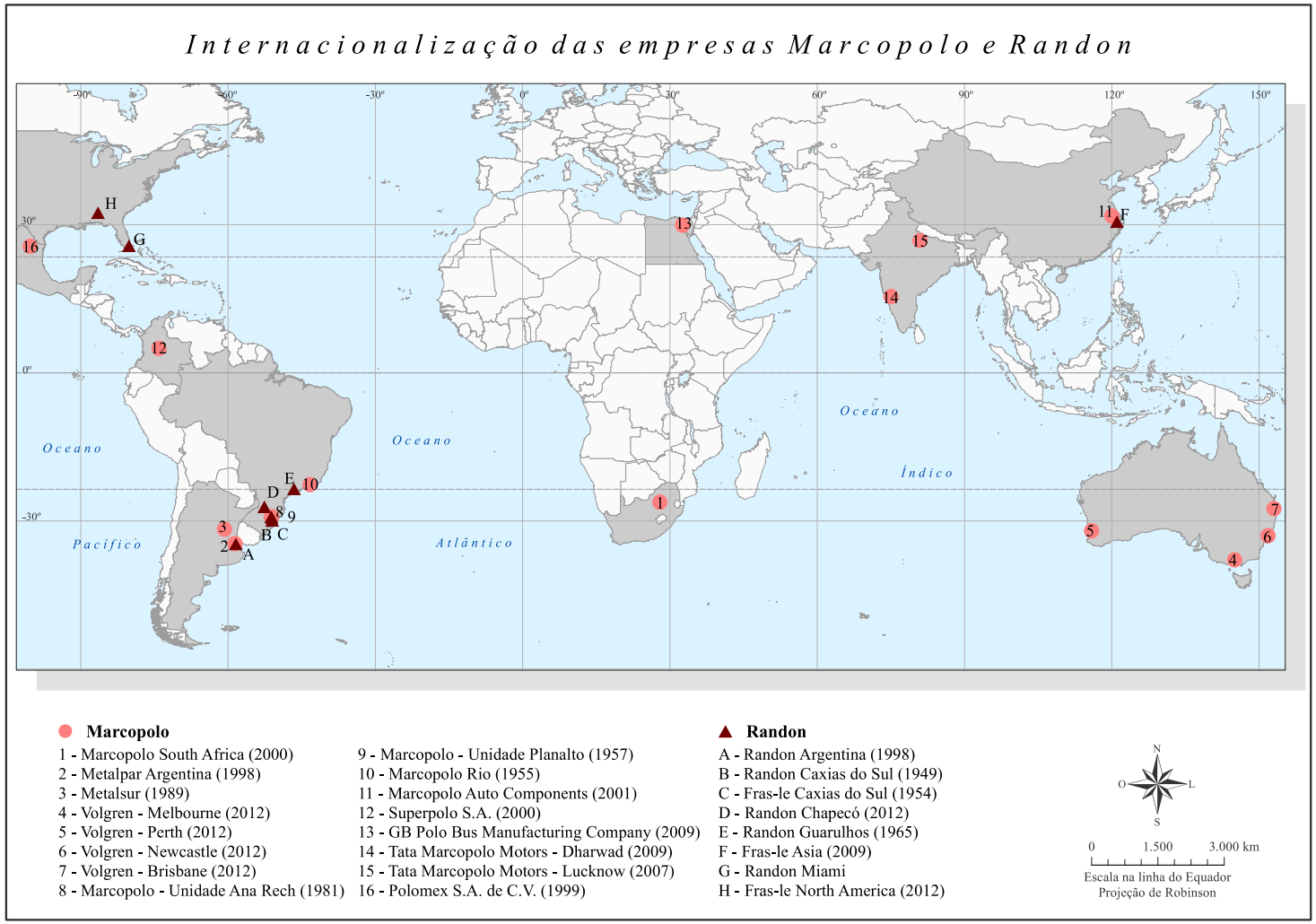
A fábrica, inaugurada em 1999 no México, já é parte dessa nova estratégia. Nesse país, a Marcopolo estabelece uma parceria com a Daimler-Chrysler para o fornecimento de chassi Mercedes. A associação com uma empresa que já goza de uma forte presença no mercado mexicano permite à Marcopolo estabelecer uma rede de fornecedores no próprio país, de forma que somente alguns poucos

[57] Entrevista realizada com Walter Cruz, gerente de marketing e estratégia da Marcopolo, no dia 27/02/2013 em Caxias do Sul.

componentes estratégicos precisam ser enviados de Caxias do Sul. Atualmente, o índice de nacionalização da produção no México é de aproximadamente 80%. No ano de 2000, a empresa se associa com a colombiana Fenalca, a maior fabricante de carrocerias da Colômbia, criando a Superpolo. Em 2001, adquire uma fábrica da Volvo em Joanesburgo para produzir ônibus sob qualquer chassi. Em 2005, a empresa abre duas fábricas na China – uma em Guangzhou e outra Jiangyin – para desenvolver e produzir sistemas, peças e partes de ônibus e fornecer para as fábricas da Marcopolo em todo o mundo. Essas fábricas na China passam a desempenhar um papel central no fornecimento de peças para todas as outras fábricas da Marcopolo no mundo, em razão principalmente do alto custo dessas mesmas peças produzidas no Brasil devido à sobrevalorização cambial (BRESSER PEREIRA, 2012). A entrada no mercado indiano ocorre em 2006, com a associação da empresa à Tata Motors, que originou à Tata Marcopolo. Segundo entrevista realizada, a decisão de entrar na Índia deve-se ao tamanho do mercado, mas também à necessidade estratégica de conter o avanço da Tata sobre mercados em que a Marcopolo possui domínio, principalmente na América do Sul. Em 2007, a empresa volta a entrar no mercado argentino, mas dessa vez associada com a maior produtora de ônibus do país, a Metalpar Argentina. Em 2008, a Marcopolo associa-se, no Egito, com a empresa GB Auto; em 2011, estabelece *joint-venture* com a empresa russa OJSC Kamaz, para comercialização de carrocerias Marcopolo, montadas sobre chassis Kamaz e, em 2012, adquire 75% da Volgren Australia Pty, a maior encarroçadora de ônibus australiana.

O mapa 8 a seguir, ilustra a distribuição geográfica das fábricas próprias do grupo Randon e da Marcopolo no mundo e o ano de abertura de cada uma. Como podemos perceber, o grupo Randon possui quatro fábricas no Brasil, uma na Argentina, duas nos Estados Unidos e uma na China. A Marcopolo, por sua vez, possui fábricas em todos os continentes à exceção da Europa, onde se localizam as principais fabricantes mundiais de ônibus.

Mapa 8 – Internacionalização das empresas Marcopolo e Randon



Síntese do dados elaborados pela autora.
Composição e execução: Mariana Lisboa Pessoa

A internacionalização da Marcopolo no início dos anos 1990 não é, contudo, apenas um processo de abertura de novas fábricas similares as que a empresa possuía no Brasil. Ao se dirigir para mercados internacionais, a empresa confronta um ambiente de concorrência que a obriga a adotar novas formas organizacionais e novos arranjos tecnológicos[58]. Para adaptar-se aos padrões de competitividade colocados por um novo paradigma de organização da produção, a empresa inicia, a partir da segunda metade da década de 1980, um processo de reestruturação produtiva. A fim de reduzir custos e tornar a produção mais enxuta, passa a implementar uma série de mudanças no que diz respeito ao sistema de gestão baseadas no paradigma toyotista. Dentre as principais mudanças, é possível destacar a adoção de programas de redução de custos e aumento de produtividade *(kaizen)*, intensificação do suprimento de autopeças em sistema *just in time (kanban)* e terceirização, sobretudo dos serviços[59]. O depoimento de um gerente industrial à época da implantação dessas mudanças ilustra algumas racionalizações inauguradas nas fábricas da companhia em Caxias do Sul:

> [...] Começamos por racionalizar os estoques. Nós tínhamos, por exemplo, uns 20 tipos diferentes de tanques de água sanitária. Mas as diferenças entre eles, às vezes, eram mínimas, apenas a largura do bocal. Para manter estoques de cada tipo de tanque, eram usadas várias prateleiras. A área que eles ocupavam era uma loucura! Ficamos com apenas quatro das 20. [...]. E assim foi com tudo. [...] Colocamos caixas com marcas verdes e vermelhas ao longo da linha de montagem. Quando elas chegavam na marca vermelha, era hora de fazer um novo pedido. Tudo visual. Cada caixa tem o código da peça e a quantidade que deve ser colocada ali. Isso nada mais era do que colocar na prática a filosofia kanban.

[58] Sobre a necessidade periódica de mudanças organizacionais e tecnológicas, cf. Harvey (2006a, cap. 4 e 5).

[59] O sistema de produção toyotista baseia-se em várias técnicas para eliminar o desperdício, maximizar a produtividade, aumentar a qualidade, etc. Entre essas técnicas, destaca-se o sistema 5S, a célula de manufatura, o kanban e o kaizen. O sistema *5S* (senso de utilização, senso de ordenação, senso de limpeza, senso de saúde e senso de autodisciplina) que estabelece um conceito de organização do ambiente da fábrica, que deve ser higiênico, limpo, organizado e agradável. A *célula de manufatura* é a forma como se organiza o trabalho na fábrica. Neste tipo de processo, a manufatura não se baseia em um sistema linear e sim em estações de trabalho. Em cada uma dessas célula se executa uma operação inteira e a equipe deve executar várias tarefas e autogerir a célula (planejamento, controle, qualidade). O *kanban* é uma metodologia física e visual que permite agilizar a entrega e a produção de peças dentro do just in time. Por fim, o *kaizen* é uma metodologia que enfatiza a busca de maneiras para melhorar os processos de manufatura, engenharia, gerenciado negócio, etc. Trata-se de identificar pontos de desperdícios e eliminá-los.

> A fábrica ficou com uma nova cara, um novo jeito. Em apenas três meses, o ciclo de produção dos ônibus rodoviários caiu de 28 dias para 12 dias! Foi formidável. Economizamos milhões de reais. Havia muitas peças inutilizadas. Tiramos 12 carretas cheias de entulhos sem uso (MORONI apud BELLINI, 2012, p. 89).

Ainda sobre a implantação das técnicas de produção japonesas, um dos diretores afirma,

> [...] a fábrica de Ana Rech estava dimensionada para fabricar 10 unidades por dia. Passou a fazer 30 por dia na mesma área. Fruto do que? Racionalização do layout, diminuição dos nossos estoques e transferência de grande parte desses estoques para os nossos fornecedores. Eles passaram a nos entregar *just in time*, na hora em que precisamos utilizar. A outra fábrica, no bairro Planalto, era dimensionada para produzir 1.200 ônibus por ano, passou para 5 mil, na mesma área. E esses números mudam constantemente. (BISI apud BELLINI, 2012, p. 90).

A busca por maior eficiência também levou a Marcopolo a concentrar esforços no desenvolvimento e produção do que representava o *core business* da empresa e transferir para terceiros o provimento de alguns serviços básicos, como segurança, limpeza, transporte, alimentação, recrutamento e seleção, e a fabricação de alguns componentes como mecanismos de portas, sonorização, eletrônica, etc (BELLINI, 2012). Conforme se argumenta anteriormente, a ampliação dos mercados abastecidos pelas principais empresas permite a aceleração do processo de acumulação na região. Durante a pesquisa se observa que vários pequenos negócios surgem vinculados às demandas dessas empresas, aspecto a ser retomado posteriormente.

É necessário, ainda, destacar a trajetória de uma terceira empresa para reforçar o argumento de que a região produz excedentes de capitais que vão buscando oportunidades de investimento fora do tecido regional. A Agrale, empresa de tratores e máquinas agrícolas, não tem o mesmo alcance das outras duas examinadas, já que se concentra no mercado nacional e nos mercados dos países pertencentes ao Mercosul, não obstante, sua expansão exibe uma trajetória semelhantes à das outras duas.

A busca de mercados externos fundamenta-se, em um primeiro momento, somente na exportação de tratores e máquinas montadas para os países do Mercosul, à exceção de uma parceria firmada em 1988 com a empresa argentina

Deutz, para produzir tratores Deutz no Brasil e caminhões Agrale na Argentina. A partir de 2000, a Agrale passa a exportar para diversos países da América do Sul e, em 2008, como parte do plano de internacionalização da empresa, decide abrir uma fábrica na Argentina. Inicialmente essa unidade fabrica chassis para ônibus e caminhões leves. Em 2013, inicia a produção de tratores naquele país. Atualmente, 50% dos componentes utilizados na fábrica são fornecidos por empresas locais, devendo atingir a marca de 70% nos próximos anos. Outra posição adotada pela empresa no seu projeto de internacionalização é a abertura de uma fábrica de componentes na China. O objetivo é produzir componentes mais baratos para o fornecimento das fábricas no Brasil e na Argentina. A empresa cria, inclusive, uma linha de produtos com outra denominação, que consiste em tratores montados com peças produzidas na China e que, por isso, são vendidos por um preço menor no mercado sul-americano. A internacionalização da empresa para a China acarreta, portanto, uma substituição importante de componentes antes produzidos no Brasil por componentes de origem chinesa, uma estratégia que constitui um fator de desestruturação do tecido industrial da região de Caxias do Sul.

Tendo em vista a discussão realizada até aqui, há elementos para sugerir que a internacionalização das empresas de Caxias do Sul em busca de um ajuste espacial para seus excedentes levariam, inevitavelmente, à dissolução da coesão regional de Caxias do Sul e sua consequente perda de importância econômica. As últimas decisões de investimentos da Marcopolo parecem reforçar esse ponto de vista: a empresa anuncia, em 2013, a transferência da produção do micro-ônibus Vollare para uma nova fábrica em São Mateus (ES) e a produção de ônibus urbanos para a fábrica de Duque de Caxias (RJ), deixando em Caxias do Sul somente a produção de ônibus rodoviário. Entretanto, alguns processos econômicos também favorecem a continuidade da região como importante centro de acumulação. Um exemplo disso encontra-se no constante movimento de formação de novas empresas que, ainda que surjam como desdobramento das empresas maiores, acabam por adquirir algum grau de independência e encontrar seu mercado. Aqui o exemplo da Marcopolo é, novamente, ilustrativo. Na década de 1990, a Marcopolo decide transferir para terceiros a produção de alguns componentes importantes, buscando desenvolver uma rede de fornecedores locais de qualidade. A empresa passa, então, a incentivar que os próprios funcionários iniciem seus negócios como fornecedores da Marcopolo. Segundo informações da companhia, mais de

cinquenta pequenos negócios surgem na região para atender a empresa. Esse é o caso da empresa Fortaleza, fundada por um ex-executivo da Marcopolo, e que presta serviços de vigilância, limpeza de ambientes e segurança eletrônica. A Marcopolo é o primeiro cliente da Fortaleza, mas atualmente ela representa em torno de 25% do faturamento da empresa. Outro exemplo de empreendimento que surge no início dos anos 1990, por iniciativa de dois ex-funcionários da empresa, é a Servicarga. A sede da Servicarga é construída ao lado do complexo da Marcopolo em Ana Rech e está interligada ao SAP[60] da companhia. De acordo com um dos proprietários da Servicarga,

> Nossa empresa foi criada para fazer o transporte dos chassis para as fábricas da Marcopolo no Brasil. Buscamos na Mercedes Benz, Scania, Volvo, Volkswagen. Ou nos portos, quando são importados. Depois de montadas as carrocerias, também entregamos ônibus aos clientes, caso eles não busquem pessoalmente. Levamos para a Servicarga tudo o que existia dentro dessa área quando era administrada internamente pela Marcopolo e seguimos exatamente a mesma política da empresa (BIDESE apud BELLINI 2012, p. 56).

Em entrevista com o presidente da empresa Vidroforte, identificamos uma dinâmica semelhante. Conforme relata o presidente da Câmara da Indústria e Comércio de Caxias do Sul (CIC), a sua empresa, especializada na fabricação de vidros automotivos, também surge no final dos anos 1980, a partir de uma oportunidade vislumbrada na região. Representantes comerciais de uma empresa de vidros sediada em Porto Alegre, Heinen e seu irmão percebem que a demanda por vidros na indústria local era atendida por empresas do sudeste do país. Possuindo certa experiência no ramo, decidem abrir uma pequena fábrica de vidros no município. Alguns anos depois, com a possibilidade de importar equipamentos a preços mais acessíveis, a empresa torna-se fornecedora da Marcopolo, cria base, normatizações e passa a explorar o mercado nacional. Atualmente, são os maiores produtores de vidros automotivos do País e fornecem para diversas montadoras instaladas no Brasil.

Também é ilustrativo o caso da Metalúrgica San Marino, atual San Marino Neobus. Em 1991, dois ex-executivos da Marcopolo fundaram a Metalúrgica San Marino, que, no início das operações, fornecia autopeças para a Marcopolo e

[60] Software ERP SAP é um sistema integrado de gestão empresarial. Ele integra todos os dados e processos da empresa em um único sistema de gerenciamento.

componentes para a indústria moveleira. No final dos anos 1990, quando a metalúrgica já produz carrocerias para caminhão e era fornecedora de autopeças para diversas encarroçadoras brasileiras, a cliente paulista Neobus passa por uma grave crise e está prestes a falir. Com a intenção de garantir o cumprimento dos débitos da Neobus, os sócios da San Marino propõe a transferência do negócio e parte das ferramentas da Neobus para a metalúrgica gaúcha. Essa transação origina a San Marino Neobus e cria a oportunidade de a metalúrgica atuar no setor de produção de ônibus. Nesse período também outros dois ex-funcionários da Marcopolo passam a compor a sociedade da metalúrgica. Segundo entrevistas de Edson Tomiello, principal acionista da Neobus, concedidas a revistas especializadas, a experiência dos quatro ex-funcionários da Marcopolo é decisiva para o crescimento rápido no mercado, porque deu a eles conhecimentos sobre o produto, fornecedores, concorrência e nicho de mercado[61]. A nova empresa se estabelece a 850 metros da Marcopolo, no bairro Ana Rech. Segundo os diretores, a instalação em Ana Rech ocorre por razões logísticas, já que muitos fornecedores estão localizados num raio de cinco quilômetros da sede da empresa.

Mesmo tendo conhecimento do setor, a nova empresa passa por uma série de dificuldades, principalmente com fornecedores. Segundo Edson Tomiello, os executivos da Marcopolo ameaçam encerrar contratos de fornecimento de componentes para com aqueles que vendessem à Neobus. Nas palavras do próprio executivo,

> [...] Em alguns momentos tivemos de recorrer aos nossos clientes, que davam um jeito de nos ajudar. Era natural que uma parcela do mercado nos apoiasse, porque os donos de frotas preferem ter mais opções do que depender de poucos fabricantes. Certa vez, recebemos um pedido grande de ônibus articulados e o único fornecedor de sistemas de sanfonas do país não quis nos atender. Fizemos um acordo com o cliente, que acabou comprando as sanfonas diretamente desse fornecedor (Entrevista concedida por Edson Tomiello à Revista Exame PME, 28/08/2009)[62].

No final dos anos 1990, as empresas de transporte urbano das cidades grandes e de porte médio estão enfrentando a difícil concorrência do transporte

[61] ONTEM funcionários, hoje concorrentes. Revista Exame, São Paulo, 24/09/2004. O VIZINHO inconveniente. ONTEM funcionários, hoje concorrentes. Revista Exame, São Paulo, 28/08/2009.
[62] Foi necessário recorrer à revistas especializadas para obter informações sobre a San Marino Neobus já que a empresa recusou as nossas tentativas de entrevista.

informal, os chamados perueiros. Os executivos da Neobus detectam ali uma oportunidade de negócio. Entre 2001 e 2003, os negócios da empresa concentram-se na produção de micro-ônibus, veículos para o transporte de até 27 pessoas. Em pouco anos a Neobus ultrapassa a Marcopolo na produção de micro-ônibus e se mantém como líder nacional no segmento (ver Tabela 7, a seguir)[63].

Tabela 7 - Produção de microônibus[64]

	2002	**2003**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**
Neobus	677	1361	1111	1205	1336	1330	2006	2040	2667	2320
Marcopolo	1229	1776	855	892	804	504	902	1144	1143	1233

FONTE: Fabus

Em 2007, dois sócios da Neobus vendem sua participação na empresa para a Marcopolo, que ficou com 40% do negócio. Segundo o acionista majoritário, a sociedade com a Marcopolo foi estratégica no sentido de garantir uma perspectiva de crescimento de longo prazo à empresa, caso as ações fossem obtidas por um banco ou fundos de investimento que buscam altas remunerações de curto prazo. Segundo Edson Tomiello,

> [...] a Marcopolo preferiu se unir a nós a deixar o caminho aberto para outra concorrente. Além disso, a associação trouxe oportunidade para ambas. Conseguimos desenvolver sinergias que permitiram à Neobus reduzir custos. Hoje compramos aço e alumínio juntas, o que reduziu o custo com matéria-prima. Também passamos a usar componentes da Marcopolo, que, por sua vez, compra da Neobus peças em condições muito competitivas(Entrevista concedida por Edson Tomiello à Revista Exame PME, 28/08/2009).

O movimento de formação de novas empresas do ramo metal-mecânico é, portanto, um elemento constante na reprodução da região, seja ele diretamente estimulado pelas grandes empresas, seja como resultado do surgimento de oportunidades de mercado no contexto de uma divisão social do trabalho que se torna mais complexa. Esse tecido industrial denso e especializado gera vantagens tanto para empresas grandes quanto pequenas que aí se localizam, pela facilidade de encontrar os recursos necessários à produção, pelo acesso à informação de

[63] Atualmente a empresa possui dois mil e duzentos funcionários em três fábricas: Caxias do Sul, Três Rios/RJ e uma fábrica no México.
[64] Os dados de 2004 e 2005 não estão disponíveis.

novas oportunidades de negócios e pela facilidade de encontrar mão-de-obra especializada nas tarefas desse segmento. Além disso, a troca cotidiana de informações entre trabalhadores e empresários em um contexto de proximidade espacial é uma fonte de conhecimento especializado sobre as especificidades da produção nesse setor. Isso aumenta as possibilidades de sucesso de novas empresas e parcerias entre elas. Em entrevista, o gerente de marketing da empresa Agrale, indagado sobre a importância da proximidade espacial com outras empresas na região, afirma que essa proximidade

> [...] é muito importante. Porque assim, existem as relações [que] [...] não só naqueles momentos formais, naquele momento de empresa. Porque ao mesmo tempo (claro que isso que a gente está falando [não é] [...] específico) o engenheiro que está desenvolvendo o projeto, que é o chefe da engenharia da Marcopolo [...], é primo do meu gerente de vendas de veículos aqui. Você entendeu? Então nós aqui [na Agrale], depois [do trabalho], o seu Francisco [fundador da Agrale] ia para a casa e em cima da casa dele morava o seu Randon [Raul Randon, fundador da Randon]. Entendeu? Então os negócios não ficam nesse nível formal, tem muita coisa que acontece nessa interação que é muito forte, que tem aqui dos italianos, [...] essa negociação [...], *business*[65].

Essa dinâmica de troca de informações é ilustrada pelo caso da linha Vollare de micro-ônibus, da Marcopolo. Quando da abertura do edital do governo federal para o fornecimento de micro-ônibus ao programa Caminhos da Escola, a Marcopolo sonda grandes fornecedoras de chassis, mas acaba por optar por estabelecer uma parceria com a Agrale. Segundo o mesmo representante da empresa, a escolha esteve relacionada com a informalidade das relações e a agilidade do processo de decisão em uma empresa menor:

> [...] nós somos uma indústria pequena. Então, por exemplo, um chassi 4x4, [...], para o Caminhos da Escola. Se você vai num projeto desses com uma Mercedes, uma Volkswagen, uma [...] Iveco, [...] o processo de aprovação de um projeto desses [torna-se muito demorado porque] tem que passar pelo quadro de diretores não sei aonde [...] Aqui, como eu te falei, vamos fazer, vamos ver, chama os engenheiros, vê com os engenheiros, eu quero isso para a semana que vem. Estuda, vai, monta o protótipo, testa, dá, vamos lá. [Aqui tem] a agilidade, a facilidade e a informalidade, que não existe nas outras [com estruturas hierárquicas muito complexas].

[65] Entrevista realizada com José Alberto Matos, gerente de Marketing na Agrale, no dia 22/02/2013 em Caxias do Sul.

Existem, portanto, diversas forças que contrariam o movimento de desestruturação econômica da região, o que explica a dinâmica de crescimento industrial discutida no capítulo anterior. Do ponto de vista da produção de um espaço regional de acumulação, como poderíamos pensar a região de Caxias do Sul? Qual a relação entre sua organização interna e os vínculos que estabelece com outras regiões?

Ann Markusen, em seu estudo sobre as aglomerações industriais contemporâneas, questiona a ideia, muito corrente entre teóricos do pós-fordismo, de que a organização regional da indústria tenderia a assumir um formato de distrito marshalliano, caracterizado pela proximidade territorial de um grande número de pequenas empresas que cooperam em uma divisão do trabalho para produzir um produto especializado. Markusen não ignora a existência desse tipo de organização industrial, como acontece em alguns casos da Terceira Itália. No entanto, Markusen sugere que esse tipo de distrito industrial não dá conta de explicar a maior parte das aglomerações industriais. Por isso, a autora propõe uma tipologia com quatro variantes de espaços industriais que tem se mostrado persistente no pós-guerra: (1) o marshalliano, com a sua recente variação italiana; (2) o distrito centro-radial; (3) o distrito plataforma-satélite; (4) o distrito ancorado pelo estado.

O distrito marshalliano, cuja denominação remete à obra do economista Alfred Marshall, é constituído por pequenas empresas de capital local, muitas vezes de administração familiar, que interagem entre si na escala regional, mas possuem fracos vínculos com empresas localizadas fora desse distrito. Configura-se, então, uma divisão social do trabalho na escala da região que é coordenada por instituições que permitem formas de cooperação entre os produtores para solucionar problemas comuns – como formação de mão-de-obra, investimentos coletivos, oferta de alguns tipos de serviços, etc. A formação de um distrito especializado em determinado setor proporciona vantagens aos produtores individuais que decorrem da proximidade com uma série de outros produtores do mesmo ramo. Segundo Markusen, nos distritos industriais da chamada Terceira Itália, também há forte mobilidade de trabalhadores entre empresas, bem como formas de cooperação entre empresas concorrentes para partilhar riscos e produzir inovações. Além disso, nesses distritos, o sucesso e consequente especialização em um determinado segmento ou ramo podem dificultar o desenvolvimento de outros setores, uma vez que esse setor tende

a monopolizar o acesso a insumos. Isso acaba por tornar a região mais vulnerável às crises setoriais no ramo em que se especializa.

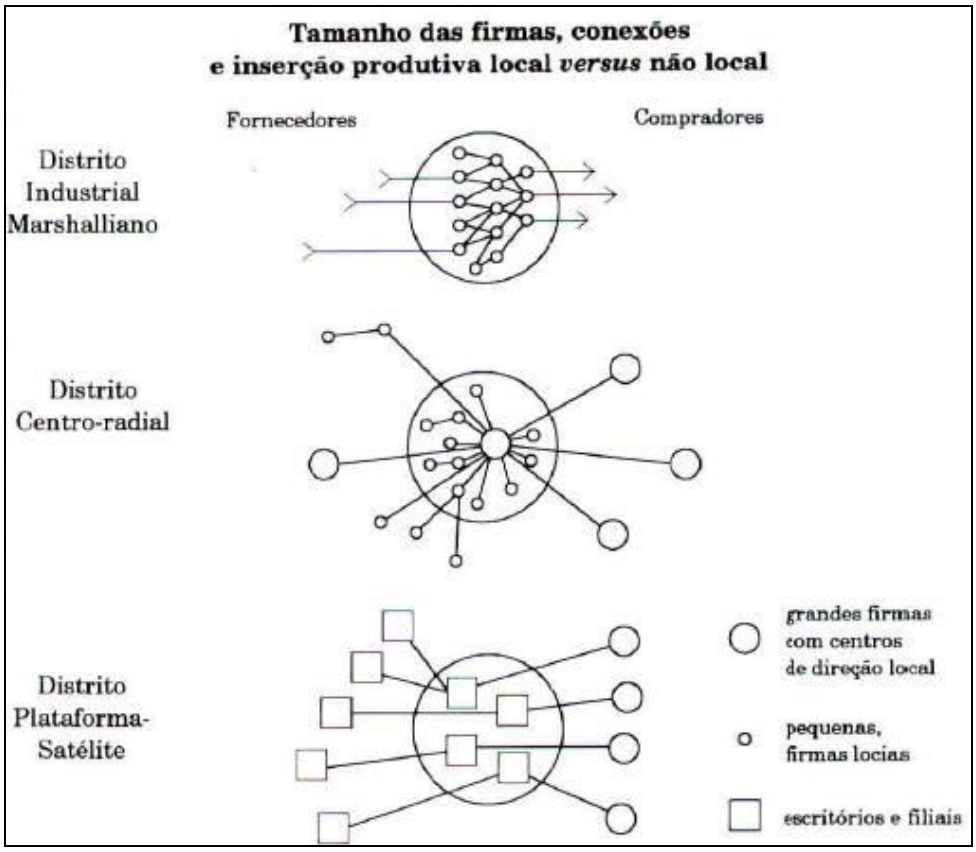
O segundo tipo, denominado "centro-radial" (*hub-and-spoke*), se caracterizaria por uma estrutura de negócios dominada por uma ou algumas grandes firmas altamente verticalizadas, circundadas por fornecedores que atendem sua demanda por insumos. Essas grandes firmas não necessariamente se originam localmente, e, mesmo quando são locais, estabelecem vínculos importantes com empresas (fornecedoras e clientes) fora da região de operação. Contratos de longo prazo regem as relações entre as empresas principais e suas fornecedoras, mas há pouca cooperação entre as grandes empresas no sentido de produzir inovações. Essas grandes empresas também tendem a exercer pressões sobre o Estado e o governo local para assegurar seus interesses, não apenas em questões que afetam diretamente a empresa, como a regulação do uso do solo e os impostos, como também questões referentes às condições mais gerais de acumulação, como incentivos à qualificação da força de trabalho e a construção de infraestruturas físicas. Esses distritos podem se caracterizar tanto por uma forte dependência das firmas menores em relação às encomendas realizadas pelas grandes empresas, como por graus maiores de autonomia das pequenas empresas, que encontram possibilidades de mercado para além da relação com as maiores. A prevalência das forças de aglomeração nesse tipo de distrito é fortemente dependente das estratégias e decisões de investimento desse grupo de empresas maiores, que podem levar à desestruturação da região, caso desloquem seus investimentos para outras regiões.

O terceiro tipo são as plataforma-satélites. Essas se caracterizam por ter seu desenvolvimento econômico atrelado à atração de subsidiárias de empresas cujas matrizes se localizam em outra região. Geralmente o fortalecimento desses distritos é o resultado de incentivos governamentais como uma forma de estimular o desenvolvimento regional em áreas mais empobrecidas do território, ao mesmo tempo oferecendo possibilidades de acumulação facilitadas para empresas que desejam evitar os altos custos de localização em áreas urbanas mais desenvolvidas. A região e sua economia são dominadas por filiais de grandes empresas que geralmente estabelecem poucos vínculos de fornecimento com empresas locais e poucas relações com as filiais de outras empresas localizadas na mesma aglomeração, que muitas vezes operam em segmentos diferentes. Não há, portanto,

uma especialização em um ramo específico, e a persistência da aglomeração industrial depende mais da continuidade dos incentivos do que do desenvolvimento de um tecido industrial especializado. Muitas vezes os profissionais qualificados que atuam nessas empresas são selecionados e trazidos das sedes, e somente os trabalhadores menos qualificados são contratados no local.

Muito semelhantes em estrutura são os distritos ancorados pelo Estado. Esses surgem a partir da decisão do Estado de instalar fábricas, centros de pesquisa ou instalações militares em uma determinada região. Tal como no caso anterior, as decisões são tomadas externamente ao distrito, geralmente nas altas esferas do governo, e são pautadas por preocupações de desenvolvimento regional ou por questões estratégicas. As perspectivas de crescimento da região dependem do financiamento de longo prazo que a fábrica/instituição em questão recebe do Estado e da demanda por insumos locais. Esses quatro tipos de distritos industriais são ilustrados por Markusen no esquema abaixo, que exibe as relações entre produtores dentro do espaço regional e entre esses produtores e fornecedores e clientes fora da região.

Figura 2 – Tamanho das firmas, conexões e inserção produtiva local versus não local



Fonte: Markusen (1996)

Markusen é enfática em afirmar que se trata de tipos ideais, e que, na realidade, cada região industrial é uma mescla de características que não se encaixa exatamente em cada um desses tipos. Com base no estudo aqui desenvolvido, pode-se, no entanto, pensar em algumas características que marcam o desenvolvimento industrial da região de Caxias do Sul. Em primeiro lugar, a região mostra uma forte especialização no setor metal-mecânico automotivo. Em segundo, embora haja um grande número de empresas pequenas, de administração familiar, também é evidente que as maiores empresas centralizam as relações interempresariais e o mercado de trabalho na região. Em terceiro lugar, a formação de mão-de-obra é em grande parte direcionada para atender as demandas do segmento metal-mecânico, através de escolas técnicas federais ou das seis escolas do SENAI, que oferecem cursos voltados para a área de eletrônica (caso da Escola de Mecatrônica e Autotrônica), transformação de plásticos (Escola do Plástico) e cursos de soldador, eletricista, torneiros mecânicos , projetistas, etc. (Escola Nilo Peçanha). Em quarto, as principais empresas possuem fortes relações com uma gama de fornecedores e empresas subcontratadas locais, mas também há crescentes vínculos com fornecedores externos à região. Em quinto lugar, embora algumas empresas tenham crescido e formado estruturas de gestão profissionalizada, os vínculos familiares continuam tendo peso tanto da administração das empresas quanto nas relações de negócios entre empresas diferentes.

Essas características colocam a região e sua estruturação industrial mais próxima do modelo centro-radial, em que o domínio de algumas poucas empresas organizam o processo de crescimento regional. Ao mesmo tempo, a região guarda alguns traços do seu processo de constituição que, como vimos no capítulo 1, é marcado pelo surgimento de pequenas empresas, a partir de excedentes gerados na agricultura. Entre esses traços, destacam-se: a presença de pequenas empresas familiares, as fortes relações interempresariais locais, que predominam sobre as relações com produtores externos, e a construção de uma identidade forte em torno das origens históricas da região. Aqui a região se aproxima mais de um distrito marshalliano clássico.

Não é a nossa intenção, aqui, classificar a região em uma ou outra tipologia. O que queremos ressaltar é que, apesar da centralidade de algumas empresas

maiores e mais dinâmicas, que direcionam capitais excedentes para fora da região e, portanto, atuam, em parte, como forças de desestruturação, a região continua a exercer uma atração econômica que não é o resultado de incentivos fiscais ou decisões do Estado, mas das vantagens para acumulação que resultam da proximidade de inúmeros produtores e serviços especializados no ramo metal-mecânico. Essa dinâmica torna o ambiente mais propício ao surgimento de novos grupos econômicos e à manutenção dos já existentes na própria região. No próximo capítulo, lidaremos com algumas representações que se manifestaram no trabalho de campo e que contribuem para uma relativa permanência de uma "coerência estruturada".

4 A NECESSIDADE DO FALSO E DO VERDADEIRO PARA A REPRODUÇÃO DAS RELAÇÕES SOCIAIS

Vimos no capítulo anterior que a dinâmica de acumulação na região produziu um excedente de capitais que, cada vez mais, encontra aplicação em outras regiões do país e mesmo no exterior. Ainda que não seja regra para a totalidade das empresas locais, esse movimento de extravasamento fica evidente nas trajetórias recentes de alguns grupos empresariais, que experimentam diferentes fases de crescimento fora da região. A tendência à globalização da economia continua induzindo esse movimento, principalmente com as estratégias de entradas em novos mercados nacionais. Contudo, em contradição com essa busca de lucros no exterior, através de estratégias de descentralização da produção, percebe-se que os empresários da região contribuem para difundir representações hegemônicas sobre a singularidade sociocultural da região de colonização italiana e sobre a importância desses atributos socioculturais para explicar a prosperidade e dinamismo da economia regional. Neste capítulo, procuraremos elucidar alguns traços dessas representações hegemônicas, a sua base em uma narrativa mítica da história da colonização e o seu papel de reforçar uma coesão social ao construir uma ideia de comunidade étnica. Antes disso, é necessário retomarmos a discussão sobre a tendência no capitalismo à formação de coerências estruturadas nos termos de Harvey.

Vimos, no segundo capítulo, que a sobrevivência do capitalismo tem como premissa a produção do espaço (LEFEBVRE, 1973). Cada ciclo de desenvolvimento está associado a uma paisagem geográfica historicamente específica na qual algumas porções do espaço são sistematicamente privilegiadas para a acumulação de capital em detrimento de outras. Essas configurações espaciais específicas que permitem a expansão do capital não são, no entanto, permanentes. Na medida que as infraestruturas socioespaciais e os modos de relações de classe não mais fornecem uma base segura para sustentar a acumulação, o capital busca transcender esses espaços regionais e buscar locais mais propícios a ela. Essa busca por uma nova configuração espacial propícia à acumulação ocorre em períodos de intensa reestruturação da atividade capitalista, quando surgem novas formas de organização da produção e do trabalho e novas tecnologias.

No entanto, por longos períodos de tempo, algumas porções do espaço atingem uma relativa estabilidade em suas condições de reprodução, o que Harvey denomina de “coerência estruturada”. Essa coerência estruturada, em que se combinam uma tecnologia de produção dominante, uma força de trabalho com atributos qualitativos singulares e uma gama de infraestruturas físicas e sociais, é o fundamento da diferenciação regional sob o capitalismo. É em torno da defesa da competitividade da região em relação às demais que se formam alianças de classe regionais. Essas alianças se organizam em instituições de diversas naturezas (sindicatos setoriais, organizações informais, redes de cooperação, etc.) a fim de criar as condições para sustentar a acumulação em escala regional, intercedendo junto ao Estado local (e aos representantes locais em outras esferas de poder) em favor de iniciativas que fortaleçam a capacidade de competição da região, como investimentos em educação básica, políticas de formação profissional, incentivos fiscais, investimento em infraestruturas físicas como rodovias, ferrovias, aeroportos, etc. Todas essas facetas da aliança de classes regional são importantes, e estão presentes no caso estudado. No entanto, a realização de entrevistas e o período de estadia em Caxias do Sul sugere a importância das representações sobre o passado da região na interação entre os diversos partícipes dessa aliança de classes, o que revela que essas representações são um importante fator de coesão mobilizado pela classe dominante para manter sua hegemonia.

***

José de Souza Martins, em seus estudos sobre o processo de industrialização do Brasil entre o final do século XIX até a metade do século XX, aborda questões sobre o imigrante e a imigração italiana no estado de São Paulo. No livro “Conde Matarazzo: empresário e empresa” (1973), Martins demonstra como a trajetória do ícone industrial paulista Francisco Matarazzo não coincide com os mitos que ela ajudou a difundir: de uma parte, a crença de que o sucesso do desenvolvimento industrial de São Paulo deve-se, em grande medida, às habilidades de produção industrial adquiridas pelos imigrantes italianos no norte da Itália, e, de outra parte, o mito de que esses imigrantes chegam ao Brasil sem nenhum recurso financeiro e prosperam somente com o seu esforço pessoal. O que Martins apresenta sobre o conde Matarazzo é uma trajetória que diverge muito dos mitos

que se criam historicamente em torno de sua pessoa: em primeiro lugar, Matarazzo é oriundo de Nápoles, no sul da Itália, região até aquele momento menos integrada à dinâmica industrial capitalista; em segundo lugar, é proveniente de uma família proprietária de terras, mas que não possui tradição industrial, e, além disso, traz para o Brasil uma quantia de dinheiro obtida como herança de seu pai, além de alguns produtos para comercializar. Por último, o grupo Matarazzo passa a crescer significativamente a partir do momento que recebe crédito de um banco inglês para a construção de um moinho de trigo, em um momento em que as importações de farinha de trigo estão prejudicadas em razão de desequilíbrios no balanço de pagamentos do país durante o governo Campos Sales e da guerra hispano-americana (MARTINS, 1973).

Essa narrativa sobre o conde Matarazzo e o mito do enriquecimento pelo trabalho serve de referência para Martins fazer outra investigação: um estudo entre os imigrantes pobres. No livro "Subúrbio. Vida cotidiana e história no subúrbio da cidade de São Paulo: São Caetano, do fim do Império ao fim da República Velha" (1992), Martins faz um estudo sobre as condições da imigração, as formas de ajustamento e de inserção desses imigrantes na economia colonial, a constituição do mercado de trabalho e a sua vinculação ao processo de acumulação de capital e ainda sobre quais foram os fatores determinantes que levaram à emigração maciça para o Centro-Sul e, especialmente, para São Paulo. O que o autor nota é que, o mito do enriquecimento pelo trabalho é um produto dos desejos da elite política que justifica a constituição de um proletariado livre para atender as necessidades da economia cafeeira em um momento de desagregação do regime servil. Em uma sociedade escravocrata, na qual o trabalho braçal era considerado degradante, acenar para a possibilidade de o imigrante despossuído tornar-se proprietário a partir de seu trabalho nas lavouras de café é um meio de dignificar o trabalho desses imigrantes. Com essas pesquisas, Martins consegue mostrar qual é a posição que assume o imigrante que se torna grande empresário no processo econômico brasileiro, mas também incorporar a grande massa de anônimos que não aparecem nominalmente no processo, mas que são, certamente, a parte mais importante dele.

Essas representações sobre a emigração e o imigrante italiano estão presentes também no Rio Grande do Sul, principalmente na região de colonização italiana, e são uma parte importante da construção de um "bloco histórico" regional no sentido de Gramsci. O bloco histórico é uma aliança composta por grupos

heterogêneos (classes e frações de classes) integrados por um conjunto de valores culturais difundidos pela classe hegemônica. Essa classe, dominante no plano econômico, e, por isso, também no político, hegemoniza toda a sociedade, "amalgama um bloco histórico de forças sociais e de superestruturas políticas por meio da [sua] ideologia" (GRUPPI, 1978, p. 90). Assim, os valores que cimentam o bloco histórico contribui para reproduzir as relações sociais de produção e, consequentemente, a estrutura de poder que privilegia os grupos dominantes.

Alguns elementos de uma narrativa mítica que exaltam a vocação para o trabalho e o empreendedorismo da população de origem italiana, bem como atribui a prosperidade regional ao talento empresarial dessa população, são recorrentemente evocados, seja em entrevistas realizadas com empresários, políticos e representantes dos sindicatos patronais e de classe, ou mesmo em publicações sobre a história das empresas, dos empresários e do setor metal-mecânico de um modo geral, além de conversas cotidianas, registradas durante a estada em Caxias do Sul para a realização dos trabalhos de campo. Em muitas das ocasiões essa narrativa revela sua fragilidade ou suas contradições, o que não impede que ela exerça uma força muito grande de coesão ao ser incorporada também por aqueles que não estão representados por esse discurso hegemônico.

A existência de publicações que narram a história das empresas e dos empresários como uma epopeia contra as forças adversas que a atividade empresarial enfrenta e a exaltação da força de vontade do imigrante em superar essas adversidades testemunha o peso dessas representações. No trecho a seguir, o depoimento de um dos dirigentes de uma grande empresa do município expõe uma versão dessa narrativa:

> Esta região, já nos idos de 1980 e começo dos anos 90, configurava, na prática, uma imagem vencedora. Foi naquela época que ouvi, pela primeira vez, uma coisa que eu sempre tive como reflexão: Caxias deu certo, a indústria metal-mecânica de Caxias e da região deu certo por razões que, às vezes, podem parecer relativamente estranhas porque, aqui a indústria tinha tudo para dar errado. Em primeiro lugar, nós estamos em uma localização remota. Hoje, ainda temos enormes dificuldades de logística – acesso rodoviário sofrível, ferroviário inexistente, hidroviário ou de cabotagem a mãe natureza não nos deu, e o aeroviário também é muito deficiente. Estamos longe das fontes de matérias-primas mais nobres da cadeia metal-mecânica, que é a siderurgia. As mais próximas estão a mil quilômetros de distância. Como as estatísticas mostram, menos de 20% daquilo que as indústrias locais produzem é vendido na região

> ou no Estado, é [quase tudo] exportado. Ora, uma região que tem dificuldade de logística, está longe dos insumos e longe do mercado. Se ela triunfa, alguém há de se perguntar: Por quê? Porque tem uma qualidade excepcional de gente. Eu acho que esse é o nosso grande ativo. Isso vem de gerações, talvez tenha tudo a ver com o processo de colonização, de desenvolvimento e crescimento de Caxias. (SCHMITT apud TONET, 2010, p. 61).

Nesse depoimento, o entrevistado destaca algumas das carências e dificuldades impostas à prática dos negócios industriais e sugere que o desenvolvimento da região só seria possível pela disposição e engenhosidade do imigrante que consegue vencer as inúmeras forças naturais e econômicas que se contrapõem ao seu crescimento. A exaltação de uma suposta capacidade dos imigrantes para vencer as dificuldades e se adaptar às condições do local, tanto no que se refere ao trato com a terra, quanto para com os negócios, aparece nas falas de outros dirigentes de indústrias locais:

> [...] é muito do empreendedorismo dos nossos ancestrais, né. A turma dos italianos que vieram pra cá, encontraram condições adversas. Condições adversas pro plantio, quer dizer, aqui só dava parreiral, topografia acidentada, [...]. Então, começou a se desenvolver alguns ramos de atividade, e um desses ramos foi o metal-mecânico [...][66].

Em entrevista com um gerente financeiro da Randon, o entrevistado observa o seguinte, ao ser questionado sobre a razão pela qual a região teria se desenvolvido mais que outras porções do estado:

> [...] Eu acho que tem um pouco a ver com empreendedorismo, com a forma como foi colonizada essa região, [...] dos pioneiros italianos e tal, da necessidade de ter que fazer. Não tinha outra forma. É fazer ou fazer[67].

Um dos ex-presidentes do SIMECS segue, em linhas gerais, o mesmo viés explicativo:

> Nossos imigrantes eram empreendedores natos, mas acredito que um dos fatores de alavancagem de nossa economia se deve ao grande senso de competitividade interna que temos em nossa cultura empresarial, assim como os fatores sobrevivência, isolamento e falta

[66] Entrevista realizada na Agrale (Caxias do Sul) em 06/11/2013.
[67] Entrevista realizada com o gerente de planejamento da Randon no dia 19/03/2013, em Caxias do Sul.

> de estrutura, ou seja, da necessidade que levou ao empreendedorismo. Não havia outra saída. Esses aspectos somados dão nossa identidade nos dias de hoje – uma cidade que é diferenciada em termos de Brasil (MARIANI apud TONET, 2010, p.381).

O que podemos perceber nessas falas é que, embora a prosperidade atual da região constitua a tonalidade dominante do discurso no primeiro trecho, essa realidade é deliberadamente contrastada com as dificuldades tanto da imigração quanto das condições para os negócios. No entanto, esses empresários não fazem referência às vantagens associadas às condições favoráveis à industrialização no Brasil em um período em que o controle das importações, a política cambial e, posteriormente, as medidas protecionistas garantiram mercados forçados para a indústria nacional. Essa conjuntura permite que pequenas oficinas e empresas lancem-se à produção industrial, sem a necessidade de grandes capitais e tecnologia avançada, além de não sofrer pressão da concorrência internacional (CARDOSO, 1964). Tampouco se faz referência ao fato de que alguns desses imigrantes recebem gratuitamente do governo provincial lotes de terra para iniciar a produção. Mesmo os imigrantes que chegaram ao Estado depois de 1854, têm acesso a terra via empréstimo de longo prazo, uma vantagem significativa em relação àqueles que, trabalhando como peões nas grandes estâncias do sul do Estado, dificilmente poderiam ter esperança de ter acesso à propriedade da terra. Em outras palavras, embora as representações dominantes contenham elementos verdadeiros, como por exemplo, o fato de que alguns imigrantes já possuírem experiência prévia em um contexto de modernização capitalista, o que é importante para o progresso da acumulação, o discurso é articulado no sentido de sobrevalorizar a ideia de um pioneiro empreendedor cujo trabalho individual proporciona a superação das dificuldades e o caminho para o sucesso empresarial. O diretor de marketing da Marcopolo é mais contundente no que considera as causas do crescimento da região:

> [...] eu te digo que aí tem, como a gente fala, o fator genético. [...] Aquela história das pessoas que vieram para cá com uma dificuldade muito grande e conseguiram construir o seu caminho. Isso significa que essas pessoas sempre se dedicaram muito ao trabalho. Não eram pessoas ricas que vieram para cá. E isso foi se transmitindo de geração para geração. Então o grande fator que existe nessa região é a dedicação da mão de obra. Tu vais dentro da fábrica aqui, [...]

> não precisa ter um chefe em cima dizendo para ele: ó vai trabalhar! [...]. Nós tivemos que fazer isso em Portugal. Em Portugal a gente dizia para a pessoa que estava sentada: vai trabalhar! [E ela respondia] Não me pressione! E ia embora para casa e não voltava mais. Isso significa que [...] não tinha aquela camiseta, aquele interesse de que a empresa vá bem porque [assim] eu sei que vou bem[68].

Nesse trecho, essa herança "genética" se traduz na atualidade para um engajamento voluntário do trabalhador no dia-a-dia da empresa, em contraposição a outros lugares em que, talvez por hábito ou por outros motivos, os trabalhadores não possuem a mesma disposição e a mesma dedicação. Ao invés de compreender essa disposição como uma longa trajetória histórica violenta e alienante de adaptação do trabalhador aos ritmos e intensidades do trabalho industrial (HARVEY, 1985) tem-se a ideia de que a disposição ao trabalho é um atributo natural do indivíduo de imigração europeia[69]. No depoimento a seguir, Raul Randon utiliza do mesmo esquema para explicar a diferença da produção no norte e nordeste do Brasil[70]:

> Eu sempre digo, quando não se tinha muito, muita máquina automática assim de produção, precisava muito da mão-de-obra especializada do homem. E a nossa região aqui sempre foi uma região de boa mão-de-obra. É um pessoal que gosta de trabalhar, gosta de fazer as coisas. Eu sempre dizia o seguinte, eu digo que quando nós estávamos crescendo o nosso funcionário dizia "Raul, vamos fazer mais isso. Olha, tem lugar pra isso, vamos fazer". Quer dizer, cutucava a gente pra fazer mais, né? Ao passo que se tua vai lá pro norte não é assim. É o contrário né? Quer fazer tudo, mas tudo com moleza e não vai. Então a diferença era essa. Hoje, vamos dizer pode ir lá pra cima também, porque hoje depende da indústria, depende do que tu fabrica, por exemplo, o calçado. O calçado pode ir pra qualquer lugar, porque é a máquina que faz tudo. O homem só bota lá a peça e tira. Não tem [...] essa tecnologia de mão-de-obra,

[68] Entrevista realizada em Caxias do Sul no dia 27/02/2013.

[69] Em outro momento da entrevista, quando questionado sobre a disponibilidade de mão-de-obra no município, o entrevistado também atribui aos imigrantes alemães a mesma disposição para o trabalho: "[...] nós temos mais de 15 ônibus que vem lá de Feliz todos os dias [...]. E por que é que nós fazemos isso? Porque lá em Feliz é uma cidade pequenininha onde as pessoas ainda se conhecem e se alguma pessoa de Feliz fizer uma burrada aqui, o vizinho vai dizer: qual é a tua meu? Há uma cobrança. Porque lá é o sistema alemão, que é um sistema bem rígido, de formação rígida, de muita ética. Então lá, nós pegamos muita mão de obra lá na região de Feliz [...]". O município de Feliz tem uma população de pouco mais de 12 mil habitantes (IBGE, 2010), e localiza-se a aproximadamente 50 km ao sul de Caxias do Sul.

[70] É possível supor que ele esteja se referindo provavelmente ao Nordeste, uma vez que cita o caso da indústria de calçado gaúcha, que por uma política de incentivos fiscais do governo cearense foi atraída para o estado. O caso mais simbólico dessa tendência foi a transferência da Grendene que manteve sua estrutura de gerenciamento em Farroupilha/RS, e transferiu a etapa de produção para Sobral/CE.

> tem a máquina. Aqui nós, por exemplo, estamos [...] cada vez mais automatizando. Por que tem que automatizar mais, cada vez mais? Para produzir mais, ai tu vais pagar melhor o teu empregado, o funcionário, porque ele vai dirigir uma máquina que produz bastante. Então a mão-de-obra se torna barata. Porque se tu usares muita mão-de-obra e o preço que vai indo a mão-de-obra, ai fica inviável o teu produto, né? [...] Em Caxias, eu sempre digo: tem que cuidar muito porque está aumentando cada vez mais a mão-de-obra dos outros lugares, principalmente na parte metalúrgica, e daqui oito anos, dez anos é capaz de ficar um ABC aqui também, que nem lá em São Paulo. As indústrias começam a sair porque a mão-de-obra está muito cara. [...] Eu não sou contra pagar, basta dizer que nós aqui damos um bom dividendo, uma parte para os funcionários, né? A Randon S.A., é capital aberto, [...] 80% do lucro vai pros acionistas, como eu sou acionista também. Eu não sou o dono, eu sou acionista, eu digo pro meu pessoal. E até 15% do lucro vai para todos os funcionários. Existe um esquema de produtividade [...], e tem empregados que ganham dois, três salários a mais, não o mínimo, salário a mais (RANDON apud Banco de Memória do Arquivo Histórico Municipal João Spadari Adami, DVD 038, p. 12)[71].

As falas dos executivos e as conversas que tivemos com pessoas do município durante os trabalhos de campo sugerem que a origem social italiana de grande parte da população é um dos elementos que, no entendimento dessas pessoas, garantem as condições para que a região atinja um quadro de destaque na história econômica recente do Rio Grande do Sul. O trecho do depoimento do presidente da CIC que, oriundo de um município de colonização alemã, trabalha como representante comercial de uma empresa caxiense, e anos depois funda a sua própria empresa no município, demonstra a crença na prontidão para o trabalho dos imigrantes italianos, quando questionado sobre quem são as pessoas que chegam atualmente em Caxias do Sul:

> São as pessoas que estão a procura de trabalho, em primeiro lugar. O campo há 40 anos atrás era muito importante, tinha a criação de gado, a criação pastoril. A região da fronteira era a região mais rica do Rio Grande do Sul. Há 40 anos atrás, Pelotas era a cidade mais industrializada que nós tínhamos em virtude da produção de grãos, beneficiamento de grãos, frutas, enfim, de uma série de coisas. E aquilo tudo acabou. Eles começaram a ter problemas de fornecimento, ter problemas de preparação, de mão de obra, e Caxias do Sul não. Caxias do Sul se diversificou muito. Nós não somos que nem Rio Grande que tem um pólo naval único, eles vão crescer muito o PIB deles com emprego, mas é um segmento único.

[71] Entrevista realizada com Raul Randon, em 08/08/2008, em Caxias do Sul, pela entrevistadora Sônia Strochi Fries. O documento compõe o acervo bibliográfico do Arquivo Histórico Municipal João Spadari Adami.

> Se tem uma queda como agora que estão retardando a construção de uma próxima plataforma pra Petrobrás, tem 5 a 7 mil pessoas que vão ficar desempregadas, é um problema localizado que Caxias do Sul não apresenta. Então essas pessoas vem dos mais diferentes locais. Da fronteira, por exemplo. Inclusive da fronteira lá de São Borja, de Itaqui, daquela zona de cima também. E vem pra região nordeste, sobretudo da região nordeste da serra. Por quê? Porque eles sabem que aqui tem emprego. Lá antes eles viviam tomando mate e olhando o gado crescer [...]. E então isso acabou lá. E começaram a vir. Agora também né tchê, eles vem com dificuldade de aprendizado, conseguem cursos ou aperfeiçoamento, mas o problema realmente é a *voia*[72], é a vontade. Tu coloca eles em determinados trabalhos, eles não se adaptam facilmente. Nós aqui temos a característica de trabalhar de sol a sol, essa é a verdade, isso já mostrou os que iniciaram a industrialização de Caxias do Sul e essa característica se propagou pras pessoas que aqui chegaram. Eu já estou há 37 anos aqui, eu tive que me adaptar a isso aí também, formatamos uma indústria aqui, mas era trabalho, dia após dia nós éramos desafiados a sermos melhores, com o melhor produto. Isso é uma característica do Rio Grande do Sul[73].

Durante toda a entrevista, o empresário dá indícios de que a região fornece as condições para a prosperidade das pessoas que, assim como ele, têm vontade e disposição para o trabalho e a poupança. O problema é que, segundo ele, as pessoas que vêm de outras regiões do Estado, especialmente da fronteira, não possuem a "voia" de trabalho que seria necessária para alcançar o sucesso característico da região. Essas são as pessoas que, como ele afirma, formam o "cinturão de pobreza" que contorna o município de Caxias do Sul. Quando questionado sobre qual é, na opinião dele, o traço distintivo da região, o entrevistado traz elementos importantes à reflexão:

> Primeiro, ele [o empreendedor] coloca um negócio que tem mercado. Segundo, ele é instigado, ele é desafiado todo dia, ele é provocado pela concorrência ou pelos outros. Aqui existe um clima, que não é predador esse clima, um clima de competição onde a pessoa dá o máximo de si. O empregado pode estar brigando que quer menos de oito horas por dia, agora o empreendedor ou o empregado que sai pra montar o negócio dele, vai trabalhar dezesseis, dezoito horas por dia. É isso que faz o empreendedor de Caxias do Sul desde o tempo que começaram os primeiros negócios de maquinaria, de equipamentos agrícolas pra uva, vinho, enfim pra roça. É diferente de Lajeado, é diferente de Passo Fundo, é também diferente de Porto Alegre, o clima [dos negócios] aqui é diferente. Eles [os empresários] têm uma obsessão pelo trabalho, pelo crescimento, não sendo escravo, mas uma obsessão. E também eles são

[72] Variação da palavra italiana *voglia* (vontade) no dialeto dos imigrantes.
[73] Entrevista realizada em Caxias do Sul no dia 08/11/2013.

> bastante espiritualizados o pessoal de Caxias, principalmente os que são nativos, digamos, daqui. Eles cultivaram uma espiritualidade assim com relação a família, em relação ao tributo ao trabalho, ao valor do trabalho. E isso se enraizou nas pessoas que vieram, não adianta, é uma característica. É impressionante o que esse pessoal daqui, o que os donos das empresas trabalham. Essa é uma característica diferente. Ah, não são muito ostentadores também como em outras regiões. Porque se eu boto um negócio, uma gráfica, uma lavanderia lá em Lajeado, eu começo a ganhar dinheiro e já quero sair na Júlio [Avenida Júlio de Castilhos, principal avenida comercial de Lajeado, cidade de origem do entrevistado] me mostrando e nas boates de Estrela pra pegar todas, né? E aqui não, foi essa característica que eu vi: dedicação. É um povo formado para o trabalho, impressionante. É [...] uma dinâmica daqui. Isso veio com os imigrantes e pegou.

Como toda representação ideológica, há nos depoimentos uma mescla de extrapolações, ambivalências, apropriações seletivas e construções de uma história mitificada do lugar. Um claro exemplo de ambivalência se encontra na dificuldade de demarcar a fronteira entre aqueles que são portadores da ética do trabalho e, portanto, responsáveis pela prosperidade regional, e aqueles que apenas se beneficiam do crescimento gerado por esse sistema empresarial. Por exemplo, a ética do trabalho é, em certos momentos, associada ao imigrante italiano e, em outros, ela aparece associada ao Rio Grande do Sul como um todo e, em outras ocasiões ainda, apenas à região de Caxias do Sul. De forma análoga, em certos momentos, essa ética se limita a alguns indivíduos empreendedores, em outros, ela se manifesta na postura do trabalhador. Finalmente, essa ética é passível de ser aprendida por aqueles que vêm de fora e, em outros, ela parece ser um atributo genético. Essa ambivalência é um recurso acionado pelo locutor de acordo com o contexto. Então, por exemplo, enfatiza-se o empreendedorismo e a iniciativa que distinguiria os empresários dos operários. No entanto, em vários momentos, o discurso da origem italiana comum é mobilizado para estabelecer uma igualdade formal entre patrões e empregados, todos, supostamente, compartilhando os valores comunitários e engajados em um empreendimento comum, que é o crescimento econômico da região. Logo, quando os executivos afirmam que os funcionários "vestem a camiseta da empresa" e que, historicamente, têm um papel importante no "sucesso" das empresas, eles utilizam mais um recurso da ideologia do trabalho, que é a de que o operário também é responsável pelo empreendimento que beneficia a todos: a ele, enquanto indivíduo, à empresa e à sociedade em geral. Em

um depoimento, o presidente do Sindicato das Indústrias Metalúrgicas, Mecânicas e de Material Elétrico de Caxias do Sul (SIMECS) oferece uma versão romantizada da comunidade italiana e de seus valores comunitários que, supostamente, caberia também à entidade nutrir:

> Agindo com transparência e trabalho, mostramos para a sociedade a imagem de uma entidade que preserva a ética, uma tradição e uma história de valores, que fizeram com que essa região se tornasse o segundo maior polo metal-mecânico brasileiro, e que, justamente, não poderia ter sido tão bem sucedida se nossos antepassados imigrantes que aqui chegaram, não fossem unidos. Congregaram-se para subir do rio Caí até o Campo dos Bugres, uniram-se para construir suas casas e seus primeiros utensílios, para deixar germinar em solo fértil as primeiras sementes. Nós temos a obrigação de preservar essa unidade entre as empresas, a força que vem do trabalho e os frutos deste.
> Um dos principais valores que temos é mostrar essa continuidade, através de projetos, como o estudo de nossa cultura, investimento em escolas de nível técnico, aprimoramento e capacitação de empresas, missões para o exterior. Tudo, em última análise, se torna mais factível e menos oneroso se tem união. (FONSECA apud TONET, 2010, p.383).

Outro traço recorrente nessas representações, que demonstra um recorte seletivo da história da região, é a completa ausência do Estado, como havíamos mencionado mais acima. O desenvolvimento da região parece ser uma consequência natural do pioneirismo, da disposição para o trabalho e dos laços comunitários trazidos pelos imigrantes. Em algumas situações, no entanto, os empresários são obrigados a reconhecer a indispensável atuação do Estado no desenvolvimento industrial do setor metal-mecânico. Esse é o caso de um importante executivo da Randon que reconhece que o período de maior intervenção planejadora do Estado é também aquele que permite o rápido crescimento dessas (até então) pequenas indústrias:

> [...] Aqui tinha gente competente, trabalhadora, capaz, muito bem educada e preparada, e com um grande espírito inventivo ou inovativo. E isto certamente foi o grande diferencial da região em relação a outros, porque ela conseguiu desenvolver aqui grandes empresas e polarizar alguns segmentos industriais com um enorme sucesso, certamente. Claro, contribuíram vários fatores, mas a qualidade da gente da região eu acho que foi um fator muito importante. [...] isso explica os antecedentes [da industrialização de Caxias do Sul]. [...] Claro que para a sedimentação do pólo metal-

> mecânico, ele se desenvolveu verdadeiramente a partir do início dos anos 50 com o desenvolvimento da indústria brasileira. Eu sempre costumo dizer que o Brasil, na cadeia metal-mecânica, teve um ponto de inflexão, usando um termo matemático, [...] foi que o Brasil deixou de ser um país agrário pra ser um país industrial. Então a partir dos anos 50, com a disponibilização do aço como matéria-prima, a partir da instalação da Companhia Siderúrgica Nacional, que eu acho que foi um marco nacional, com a instalação da Petrobrás, na área de energia e petróleo, né, isto foram coisas muito importantes pra permitir que a indústria começasse a se desenvolver. E isso evidentemente, também, oportunizou o desenvolvimento do pólo metal-mecânico, polarizado por Caxias, e esse desenvolvimento do pólo metal-mecânico foi grandemente favorecido pelo período assim chamado de economia fechada, que vigeu até 92. [...] Eu sou uma das pessoas que vivenciei a maior parte desse período ao vivo [...]. Eu tô com mais de 70 anos já, e comecei a militar na indústria no final dos anos 50, tenho quase todo o ciclo vivido ao vivo e a cores, né? E tenho uma convicção muito forte, que a política industrial protecionista e de mercado fechado, praticada até 92, foi fundamental para o desenvolvimento da indústria brasileira[74].

Esse depoimento provém do mesmo dirigente que também reafirma o discurso do individualismo empreendedor. Parece não haver contradição, para o executivo, entre a narrativa do crescimento pelo trabalho e a história de um processo de acumulação rápida fortemente dependente da intervenção estatal. Daí que o reconhecimento da atuação do Estado em criar condições à industrialização não chega a perturbar as representações hegemônicas sobre a ética do trabalho como sustentáculo básico do crescimento industrial.

Outro exemplo de uso seletivo das representações refere-se à forma como os empresários tratam da disponibilidade e qualidade da força de trabalho. Central no discurso do empreendedorismo imigrante está a ideia da qualidade diferenciada da mão-de-obra local, que permitiria superar uma série de obstáculos que se opõem ao desenvolvimento da região, como as deficiências logísticas, a distância dos grandes mercados e das fontes de matéria-prima, a topografia, etc.. No entanto, em um contexto diferente, Raul Randon (trecho já citado acima), provavelmente reproduzindo argumentos utilizados nas negociações com os sindicatos de trabalhadores, afirma que a elevação do preço da mão-de-obra poderia levar as empresas a saírem da região para buscar condições mais adequadas em outras regiões, como teria sido o caso do ABC paulista. Bastaria, então, um aumento salarial para que a qualidade diferenciada da mão-de-obra não mais fosse um

[74] Entrevista realizada em Caxias do Sul em 12/11/2013.

atributo a ser preservado. Assim,, se, por um lado o discurso da singularidade da força de trabalho parece servir para consolidar a “coerência regional”, através do fortalecimento da ideia de uma comunidade étnico-cultural, por outro, como, por exemplo, diante da demanda por melhores salários dos trabalhadores, esse discurso perde a centralidade e o empresariado reafirma seu interesse de classe ao demonstrar que o deslocamento do capital é uma opção em caso de pressão por melhores salários. Esse tipo de situação coloca em evidência o fato de que o discurso regionalista, que está a serviço da reprodução da coerência regional, é expressão de uma aliança de classes e frações de classe que é instável e que pode ser rompida (com maior facilidade pelo capital industrial) assim que as vantagens associadas a ela desapareçam, como se discute no capítulo 2.

Na maior parte dos casos, a capacidade de mobilidade do capital é mais uma ameaça de que se utilizam os empresários para conter as demandas dos trabalhadores do que uma realidade efetiva. Nesse sentido, o discurso que enfatiza a coerência regional como resultado da singularidade da mão-de-obra local contém algo de verdade, contanto que se retire dele a ideia predominante de que a qualidade da força de trabalho seria um atributo natural dos imigrantes. Na realidade, a qualidade da força de trabalho, que inclui alguns atributos como disciplina, iniciativa, respeito pela autoridade, lealdade e cooperação, bem como a dependência que as empresas desenvolvem em relação a essa força de trabalho, são construções sociais e históricas de longo prazo (HARVEY, 1985, 2006b; STORPER; WALKER, 1989). Elas resultam da contínua interação de grupos sociais na escala local e de processos de ajustamento da força de trabalho ao ritmo da produção e às características do processo de trabalho industrial. Storper & Walker observam que:

> Em qualquer centro territorial de crescimento [...], processos de habituação aos ritmos peculiares de trabalho no local são facilitados pela transmissão de normas, cultura e consciência formadas com a experiência do trabalho. A comunidade é um repositório de práticas e atitudes sociais que facilitam a socialização da força de trabalho e fornecem importantes referências aos trabalhadores no que diz respeito a expectativas e hábitos legítimos. A socialização é ainda aprimorada quando, como costuma ser o caso, instituições educacionais especializadas e estabelecimentos de formação são criados nas proximidades, como é o caso dos programas de engenharia elétrica em Stanford e Berkeley no Vale do Silício. Em resumo, há fortes razões para os complexos especializados de atividade industrial serem capazes de produzir sua força de trabalho

> *in situ*, efetivamente atraindo para sua órbita a sua especificação locacional mais importante, tornando a força de trabalho um produto histórico da atividade industrial, e não um fator de localização independente (STORPER; WALKER, 1989, p. 82)[75].

Resta ainda a questão de saber o que faz com que mesmo aqueles que pertencem à classe empresarial reproduzam o discurso regional em suas formas mais ideológicas. A alegação de uma relativa singularidade local não é recorrente apenas na fala dos empresários e das pessoas que ocupam altos cargos nas grandes empresas locais. Ela aparece frequentemente também nas conversas estabelecidas com alguns trabalhadores dessas empresas em momentos informais, com funcionários de repartições públicas do município e com alguns moradores. Em diversas ocasiões essas pessoas exaltam as habilidades para os negócios dos empresários de descendência italiana e a disposição para o trabalho da população local. Esse tipo de construção narrativa, que celebra uma prosperidade da qual a maioria se beneficia apenas residualmente, manifesta uma certa consciência coletiva que se apoia em uma interpretação da história local.

Um aspecto importante a ser ressaltado é que essas representações que ressurgem nos depoimentos de pessoas em diferentes posições de classes e diferentes empresas é que elas não são construções deliberadamente produzidas com o objetivo de mistificar as relações sociais de produção. Um dos aspectos mais importantes da ideologia é a sua internalização inconsciente pelos sujeitos da prática social. Lefebvre explica:

> A ideologia não se separa, pois, da prática, mas nem toda a prática é aplicação desta ou daquela ideologia. Há a prática global duma sociedade, o capitalismo: a sua *práxis*. Esta prática comporta representações ligadas a atos, de maneira direta ou não, imediata ou não, próxima ou longínqua. O mais eficaz, o que se encontra melhor ligado à prática, não aparece como ideológico, dissemos nós (LEFEBVRE, 1973, p. 31).

[75] In any new territorial growth center, moreover, process of habituation to the peculiar rhytms of work in the local area are facilitated by the transmition of norms, culture, and consciousness formed around the experience of work. The community is the repositor of social practices and atitudes that facilitate socialization of the laborforce and provide important cues to workers about legitimate expectations and habits. Socialization is further enhanced where, as is typically the case, specialized educational institutions and training establishiments develop nearby, as with the electrical engineering programs at Stanford ans Berkeley in the Silicon Valley area. In short, there are very strong reasons for specialized complexes of industrial activity to be able to produce their laborforce *in situ*, in effect drawing into their orbit their primary locational specification, making the laborforce an historical creature of industrial activity, and not an independent locational factor (STORPER; WALKER; 1989, p. 82)

Essa ideologia é vivenciada cotidianamente e reiterada na interação entre os indivíduos nessa região. Alguns aspectos dessa ideologia podem ser contraditórios e, pode ocorrer, até mesmo, que alguns indivíduos percebam algumas lacunas, mas mesmo assim reproduzam esses discursos porque eles se ligam diretamente à sua prática e a um sentido de comunidade baseada na identidade e em um destino comum. Para Harvey, a formação de uma consciência regional é um resultado recorrente de alianças de classes regionais que surgem

> em defesa da reprodução social (tanto da acumulação quanto da reprodução da força de trabalho) na região urbana. A aliança comumente empenha-se em promover o ufanismo comunitário e compromete-se a criar uma solidariedade comunitária sob ideias de progresso social e defesa dos interesses locais. Essas manifestações, quero enfatizar, não são aberrações da luta de classes, mas são uma expressão particular e necessária da forma como as relações de classe e a acumulação se desenrolam no espaço (HARVEY, 1985, p. 150)[76].

A ambiguidade dos discursos é, então, o que permite que essas representações sejam mobilizadas em ocasiões diversas, para fins diferenciados, pelos grupos dominantes. Longe de sugerir uma lealdade incondicional do capital à região e à sua reprodução, esses discursos que exaltam as qualidades da comunidade local servem momentaneamente ao fortalecimento das condições necessárias para sustentar a reprodução do capital. No entanto, assim como a aliança de classes toma forma em um determinado momento, ela pode se desfazer logo que os interesses de reprodução do capital não coincidam mais com as possibilidades objetivas de acumulação oferecidas pela região. A abertura de fábricas em outras locais, como acontece com algumas dessas empresas, pode ser o prenúncio de uma situação em que outras regiões venham a ganhar importância no setor que domina o emprego industrial em Caxias do Sul e eventualmente venham a lhe impor desafios competitivos. Nesse caso, as mesmas empresas que exaltam hoje a singularidade da cidade e de seus habitantes podem vir a ser as que impõem constrangimentos à coerência estruturada atingida e à alianças de classes

[76] [...] in defense of social reproduction (of both accumulation and the reproduction of the labor power) within the urban region. The aliance typically engages in community boosterism and strives to create community solidarity behind ideals of social progress and defense of local interests. Such activities, I want to stress, are not aberrationsof class struggle but are a necessary and particular manifestation of the way class relations and accumulation unfold in space.

que a sustentou. Por parte dos trabalhadores, a luta por melhores condições de trabalho e de vida é limitada pelas possibilidades mais amplas de mobilidade de que dispõe o capital. Ironicamente, nessas condições, muitas vezes não resta opção para os trabalhadores senão defender as alianças de classes já construídas, através da reivindicação da permanência das empresas e dos empregos que geram na região.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao longo deste trabalho, colocamos em perspectiva o crescimento industrial da região de Caxias do Sul como expressivo do desenvolvimento geográfico desigual da economia capitalista. Vimos que o processo de concentração do investimento e da riqueza na aglomeração de Caxias do Sul teve como reverso um esvaziamento progressivo de outras regiões do Estado, sobretudo de grandes extensões do Sul e Noroeste. Esse crescimento teve como ponto de partida um processo de expropriação do excedente gerado pela economia colonial, que origina as primeiras indústrias da região. A industrialização precoce é fortalecida com a política industrial do país desde o início da substituição de importações, que teve como prioridade o setor de bens duráveis. A forte acumulação que segue, consolida a região como a que mais cresce no Rio Grande do Sul e seu fortalecimento forma um eixo economicamente dinâmico entre Porto Alegre e a região da Serra Gaúcha.

Esse processo é interpretado a partir das considerações de Harvey sobre a formação de uma região de acumulação na qual uma coerência estruturada é atingida a partir da articulação entre capitais regionais, força de trabalho e infraestruturas. Inúmeras forças de desestruturação ganham impulso com a globalização da economia, principalmente com a busca por novas áreas de investimento pelos capitais locais. Muitas empresas locais passam a investir consideravelmente em outras regiões do País e do mundo. Ainda assim, vimos que as forças de coesão ainda se sobrepõem a esse processo dispersivo, acelerando a concentração industrial na Região em termos relativos e absolutos. Essa coesão é proveniente de um conhecimento acumulado pelas empresas e trabalhadores na região e é reforçada, no plano subjetivo, por um discurso amplamente difundido que exalta as qualidades específicas da Região como centro de produção industrial, favorecendo uma identificação dos trabalhadores com as empresas.

A permanência dessa coerência estruturada depende de inúmeros fatores, muitos deles imponderáveis. Todavia, as políticas de desenvolvimento implementadas pelo Estado terão, sem dúvida, uma repercussão significativa sobre os resultados em termos de desenvolvimento regional desigual. Por um lado, é reconhecido, no Rio Grande do Sul, que o diferencial econômico entre o que se denomina a “Metade Norte” e a “Metade Sul” é insustentável porque leva a

desequilíbrios crescentes. Por isso, muitas políticas de desenvolvimento têm sido elaboradas para tentar reequilibrar economicamente o Estado, induzindo o crescimento econômico do Sul – ultimamente com foco em atividades como silvicultura, energia eólica, plantação de soja e vinicultura. Por outro, na medida em que o Estado reconhece o norte como motor do seu crescimento de longo prazo, e portanto como fonte principal de arrecadação fiscal, é forçado a orientar investimentos para fortalecer a competitividade regional – por exemplo, através da instalação de infraestruturas e de políticas de formação e aperfeiçoamento da mão-de-obra. A proximidade com a região metropolitana, que conta com quase 40% da população do Estado, assim como os principais distritos industriais, legitima uma política de articulação espacial do eixo Caxias do Sul-Porto Alegre, criando ainda mais incentivos para a concentração espacial de empregos e, portanto, para a migração de trabalhadores das demais regiões. Como o trabalho procura demonstrar, as assimetrias geográficas são um resultado inevitável da acumulação de capital, e as políticas de Estado conseguem apenas minimizar os efeitos mais dramáticos dessa tendência.

Para os trabalhadores, não há outra opção senão ir atrás de onde estão sendo gerados os empregos, como ficou evidente nos mapas de crescimento populacional. A intensificação dos fluxos migratórios são benéficas à acumulação de capital, pois geram o excedente de trabalhadores necessários para manter os salários em um nível compatível com os retornos necessários ao capital. Nesse sentido, é notável que, nos últimos três anos, a região de Caxias do Sul vem recebendo imigrantes estrangeiros para complementar a mão-de-obra que vem das demais regiões do Rio Grande do Sul. São imigrantes de baixa qualificação provenientes de países como Senegal e Haiti, que aceitam contratos de trabalho precarizados, com salários mais baixos e jornadas de trabalho mais extensas. Sua estigmatização como uma população estrangeira sem visto de permanência favorece sua aceitação de condições mais precárias – um fenômeno muito comum nos países desenvolvidos que começa a fazer parte da realidade brasileira. A facilidade de mobilidade do capital também serviu de ferramenta para combater as ações dos sindicatos, que se veem cada vez mais em uma posição defensiva. Se nos anos 1980 e início dos anos 1990, o sindicato dos trabalhadores conseguia obter concessões relevantes do patronato promovendo grandes mobilizações e greves, depois da abertura comercial a atuação dos sindicatos se limita, cada vezes,

a negociações pontuais, como, por exemplo, a exigência de refeições, auxílios para a qualificação profissional e negociações salariais nos dissídios anuais. Tudo isto favorece o crescimento das desigualdades em uma região que se constitui com uma estrutura social mais igualitária do que nas demais regiões do Estado, marcadas pelas grandes estâncias e pela herança escravista.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AZEVEDO, Thales de. *Italianos e gaúchos*. Porto Alegre: A Nação/IEL, 1975.

BELLINI, Paulo. *Marcopolo: sua viagem começa aqui*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.

BORBA, Sheila Villanova. *Indústria e estruturação do espaço regional: agentes da estruturação espacial na Aglomeração Urbana do Nordeste do Rio Grande do Sul*. 2003. Tese, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2003.

BOTTOMORE, Tom (org.). *Dicionário de pensamento marxista*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1988.

BREITBACH, Aurea. Mudanças tecnológicas e efeitos territoriais: a região de Caxias do Sul como objeto de estudo. *Indicadores econômicos FEE*. Porto Alegre, 1997, v.25, n.1, p.178-201.

BRESSER PEREIRA, Luiz Carlos. Brasil, sociedade nacional-dependente. *Novos Estudos CEBRAP*, São Paulo, n.93, p.101-121, julho 2012.

CALANDRO, Maria Lucrécia; CAMPOS, S. H. Cadeia automotiva de Caxias do Sul e região: análise dos elementos constitutivos de um SLP de autopeças. In: 1º Encontro de Economia Gaúcha, 2002, Porto Alegre. 1º Encontro de Economia Gaúcha (CD-ROM), 2002.

CARDOSO, Fernando Henrique. Empresário industrial e desenvolvimento econômico no Brasil. São Paulo: Difusão europeia do livro, 1964.

_____. Capitalismo e escravidão no Brasil Meridional: o negro na sociedade escravocrata do Rio Grande do Sul. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2011.

CARNEIRO, Ricardo. *Desenvolvimento em crise: a economia brasileira no último quartel do século XX*. Campinas: Ed. UNESP, 2002.

CAVALCANTE, Luiz Ricardo; ARAÚJO, Bruno César. Liderança de mercado na indústria automobilística brasileira: o caso da Marcopolo. *Texto para discussão. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA).* Rio de Janeiro: IPEA, dezembro de 2013.

CINTRA, Marcos Antonio Macedo. Dependência sem desenvolvimento: os limites e contradições da inserção internacional brasileira dos anos 90. *Revista paranaense de desenvolvimento*, Curitiba, n.97, p.3-32, set./dez. 1999.

COUTINHO, Luciano G.; BELLUZZO, Luiz Gonzaga de Mello. Estado, sistema financeiro e forma de manifestação da crise: 1929-1974. In: LESSA, Carlos

et al (org). *Desenvolvimento capitalista no Brasil: ensaios sobre a crise*, v.`1. São Paulo: Brasiliense, 1982.

DEAN, Warren. *Rio Claro: um sistema brasileiro de grande lavoura*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1977.

FONTOURA, Luiz Fernando Mazzini. *Macanudo Taurino: uma espécie em extinção? Um estudo sobre o processo de modernização da Campanha gaúcha*. Tese, Universidade de São Paulo, 2000.

FRIEDEN, Jeffry. *Capitalismo global: história econômica e política do século XX*. Rio de Janeiro: Zahar, 2008.

GONÇALVES, Reinaldo. *Globalização e desnacionalização*. São Paulo: Paz e Terra, 1999.

_____. *Vagão descarrilhado: o Brasil e o futuro da economia global*. Rio de Janeiro: Record, 2002.

_____. Desestabilização macroeconômica e dominação do capital financeiro no Brasil. In: BASUALDO, Eduardo M.; ARCEO, Enrique. *Neoliberalismo y sectores dominantes: tendencias globales y experiencias nacionales*. Buenos Aires: Clacso, 2006.

GRUPPI, Luciano. *O conceito de hegemonia em Grasci*. Rio de Janeiro: Graal, 1978.

HARVEY, David. *The urban experience*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 1985.

_____. *Limits to capital*. New York: Verso,1999.

_____. *O novo imperialismo*. São Paulo: Edições Loyola, 2005.

_____. *Limits to capital*. New York: Verso, 2006a.

_____. *A produção capitalista do espaço*. São Paulo: Annablume, 2006b.

_____. *Spaces of global capitalism: towards a theory of uneven geographical development*. New York: Verso, 2006c.

HEIDRICH, Álvaro Luiz. *Além do latifúndio: geografia do interesse econômico gaúcho*. Porto Alegre: Ed. Universidade/UFRGS, 2000.

OLIVEIRA, Francisco de. *Crítica à razão dualista*. São Paulo: Boitempo, 2003.

LAGEMANN, Eugênio. Industrialização e imigração. In: José H. Dacanal e S. Gonzaga (org). *Rio Grande do Sul: imigração e colonização* Porto Alegre: Mercado Aberto, 1980.

LAPLANE et al. Internacionalização e vulnerabilidade externa. In: LACERDA, Antônio Corrêa (Org). *Desnacionalização: mitos, riscos e desafios*. São Paulo: Contexto, 2000.

LEFEBVRE, Henri. *A re-produção das relações de produção***.** Porto: Publicações Escorpião, 1973.

LENCIONI, Sandra. A emergência de um novo fato urbano de caráter metropolitano em São Paulo: a particularidade de seu conteúdo sócio-espacial, seus limites regionais e sua interpretação teórica. In: *Encontro Nacional da ANPUR*. Anais. Belo Horizonte: ANPUR, 2003.

_____. Da cidade e sua região à cidade-região. In: SILVA, Jose Borzacchiello; LIMA, Luiz Cruz; ELIAS, Denise (Org). *Panorama da geografia brasileira I.* Annablume: São Paulo, p.65-75, 2006.

_____. A metamorfose de São Paulo: o anúncio de um novo mundo de aglomerações difusas. *Revista Paranaense de Desenvolvimento*, Curitiba, n. 120, p.133-48, 2011.

MARKUSEN, Ann. Sticky places in slippery space: a typology of industrial districts. *Economic Geography*, v.72, Issue 3, p. 193-313, July, 1996.

MARTINS, José de Souza. *Conde Matarazzo: o empresário e a empresa*. São Paulo: Hucitec, 1973.

_____.*O cativeiro da terra*. Hucitec: São Paulo, 2004.

_____. *Subúrbio: vida cotidiana e história no subúrbio da cidade de São Paulo*. São Paulo: Hucitec, 1992.

MELLO, João Manuel Cardoso. *O capitalismo tardio*. 8ª ed.São Paulo: Brasiliense, 1991.

MOLLO, Maria de Lourdes Rollemberg; SAAD-FILHO, Alfredo. Neoliberal economic policies in Brazil (1994-2005): Cardoso, Lula and the need for a democratic alternative. *New Political Economy*, vol 1, no 1, p. 99-123, March, 2006.

PELLANDA, Ernesto. Aspectos gerais da colonização italiana no Rio Grande do Sul. In: *Álbum comemorativo do 75º aniversário da colonização italiana no Rio Grande do Sul*. Porto Alegre: Globo, 1950.

PESAVENTO, Sandra Jatahy. O imigrante na política rio-grandense. In: José H. Dacanal e S. Gonszaga (org). *Rio Grande do Sul: imigração e colonização* Porto Alegre: Mercado Aberto, 1980.

_____. *A indústria metalúrgica no Rio Grande do Sul: um esboço histórico*. Revista do IFCH. Porto Alegre, UFRGS, 10:157-98, 1982.

_____. *Rio Grande do Sul: Agropecuária colonial e industrialização*. Porto Alegre: Mercado Aberto, 1983.

_____. *Os industriais da República*. Porto Alegre: Instituto Estadual do Livro, 1991.

_____. *História do Rio Grande do Sul*. Porto Alegre: Mercado Aberto, 1994.

ROCHE, Jean. *A colonização alemã e o Rio Grande do Sul*. Porto Alegre: Editora Globo, 1969.

SANTOS, José Vicente Tavares dos. *Colonos do vinho: estudo sobre a subordinação do trabalho camponês ao capital*. São Paulo: Hucitec, 1978.

_____. Cantineiros e colonos: a indústria do vinho no Rio Grande do Sul. In: José H. Dacanal e S. Gonzaga (org). *Rio Grande do Sul: imigração e colonização*. Porto Alegre: Mercado Aberto, 1980.

SARTI, Fernando; LAPLANE, Mariano F. O investimento direto estrangeiro e a internacionalização da economia brasileira nos anos 1990. *Economia e Sociedade*, Campinas, v.11, n.1 (18), p. 63-94, jan/jun. 2002.

SCOTT, Allen J. Industrialization and urbanization: a geographical agenda. *Annals of the Association of American Geographers*, vol. 76, No. 1, 1986, p. 25-37.

SCOTT, Allen; AGNEW, John; SOJA, Edward W.; STORPER, Michael. Cidades -regiões globais. *Revista Espaço & Debates*, no 41, 2001, p. 11-25.

SINGER, PAUL. *Desenvolvimento econômico e evolução urbana*. São Paulo: Editora Nacional, 1974.

SMITH, Neil. *Uneven Development*. Oxford: Basil Blackwell, 1984.

SMITH, Neil. On the necessity of uneven development. In: *International Journal of Urban and Regional Research*. Volume 10, Issue 1, p. 87–104, March 1986

SMITH, Neil. Uneven development and location theory: toward a synthesis. In: *New models in geography*. v.1. In: PEET, Richard; THRIFT, Nigel. London: Routledge, 1989.

STORPER, Michael; WALKER, Richard. *The capitalist imperative*. Cambridge: Blackwell, 1989.

TEJO, Limeira. Contribuição à crítica da economia Rio-grandense. *Ensaios FEE*. Porto Alegre, FEE, 1982, 3(1), p.79-100.

TONET, Charles; COELHO, Diogo Osório; TONET, Tânia. *Os olhos de quem vê*. Caxias do Sul: Belas Artes, 2009.

TONET, Charles; TONET, Tânia. *Porque somos como somos.* Caxias do Sul: Belas Artes, 2010.

VIZENTINI, Paulo Gilberto Fagundes. *O Rio Grande do Sul e a política nacional: as oposições civis na crise dos anos 20 e na Revolução de 30.* Porto Alegre: Martins Livreiro, 1985.