

Universidade de São Paulo  
Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas  
Departamento de Geografia  
Programa de Pós-Graduação em Geografia Humana

Etapas da dissertação cumpridas até Abril de 2014

Título:

A industrialização e a questão regional em Caxias do Sul/RS

Aluna: Karen Aline Heberle  
Orientadora: Amélia Luisa Damiani

São Paulo, abril de 2014.

## SUMÁRIO

Apresentação.....	3
1. Capítulo 1.....	7
2. Capítulo 2.....	37
3. Capítulo 3.....	68
4. Referências.....	101

## **Apresentação**

No primeiro capítulo da dissertação, eu busquei, através de revisão bibliográfica, resgatar algumas das bases históricas para pensar a industrialização no estado do Rio Grande do Sul. Considerei que somente com uma compreensão mais adequada das condições históricas que deram origem à industrialização na região eu poderia avançar para analisar as forças que vêm atuando na desestruturação/reestruturação do espaço regional do aglomerado urbano de Caxias do Sul. O que é importante deixar claro, no entanto, é que esse movimento não visa narrar a história da indústria metal-mecânica na região. Busca-se, isso sim, encontrar no passado o momento em que a indústria passa a representar o “cimento” regional. Em outras palavras, se é a indústria a base de uma relativa coerência regional atualmente, em que momento e sob quais circunstâncias ela assume primazia? Em um primeiro momento, o texto coloca em contraste a formação histórica e social do sul do Estado do Rio Grande do Sul, que deu 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 produziu relações sociais bastante diferentes, que acabaram por induzir a industrialização.

Em seguida, dei atenção às condições que permitiram o início da indústria na região colonial italiana. Enfocando a indústria vinícola, procurei demonstrar que a atividade comercial entre a colônia e o resto da economia gaúcha e nacional permitiu a algumas famílias acumularem capital que depois foi utilizado para iniciar empreendimentos de transformação industrial. A industrialização se deu, segundo nosso estudo, através da subordinação dos pequenos produtores ao capital comercial e, depois, industrial.

Posteriormente, detive-me à análise do surgimento do setor metal-mecânico, que hoje é o principal motor da economia regional. Apesar de algumas empresas do segmento terem se originado como atividade paralela nas pequenas propriedades dos produtores de uva e vinho, o setor se fortaleceu mais tarde do que a indústria do vinho, no contexto do crescimento da indústria de bens duráveis no Brasil (década de 1950 em diante).

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. Entendemos que essa coerência econômica encontrada, entrelaçada com discursos identitários, justifica o uso da noção de região feita no capítulo 2.

No segundo capítulo, procuramos oferecer uma caracterização da aglomeração urbana de Caxias do Sul com base em dados secundários. A forte concentração da atividade econômica do estado do Rio Grande do Sul no eixo que liga Porto Alegre a Caxias do Sul, sugere a tendência a formação de uma cidade-região, composta por um conjunto de clusters industriais de diferentes setores interligados na esfera do território por redes de transporte rodoviário e deslocamento pendulares de população. Segue-se, ainda nessa segunda parte, uma reflexão teórica que aborda 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 em uma teoria do desenvolvimento geográfico desigual. É justamente por oferecer um arcabouço teórico-metodológico para pensar as assimetrias regionais em diversas escalas como inerentes ao desenvolvimento do capitalismo, que a geografia assume importância nesse debate.

No capítulo três, utilizando informações coletadas em revistas e jornais, bem como materiais coletados em campo e entrevistas realizadas com empresários, gestores públicos, e representantes de organizações empresariais e de trabalhadores do setor, buscamos identificar e refletir sobre quais foram os desafios colocados pela globalização da economia e como as empresas do município reagiram a esse novo cenário de abertura comercial e implantação de políticas neoliberais. Nesse sentido, no início do texto tentamos esclarecer as novas determinações colocadas pelas políticas neoliberais que se efetivaram, paulatinamente, a partir dos anos 1980; como essas políticas afetaram a indústria brasileira 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.

Pretendemos ainda, conforme sugestão da banca de qualificação, elaborar um quarto capítulo da dissertação baseado nas entrevistas realizadas e em obras coletadas em trabalho de campo. Nesse capítulo, abordaremos importância de representações ideológicas na reiteration da coesão regional em Caxias do Sul. 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. Em trechos de várias entrevistas, os entrevistados exaltam o suposto orgulho de pertencimento, por parte dos funcionários, às empresas. Considero esse um aspecto importante da pesquisa, na medida em que uma das questões centrais no meu trabalho diz respeito aos esforços de fortalecimento da coesão regional diante das forças desestruturantes da globalização. Assim, a história do lugar, transformada em mito, é a todo o momento evocada para fortalecer um sentimento de lealdade regional. Tanto esse recurso é utilizado que durante o trabalho de campo nos deparamos com inúmeras publicações que exaltam as qualidades da região, “de sua gente” e de seu empresariado. Seleccionamos três delas que servirão às discussões do quarto capítulo: (1) *Os olhos de quem vê: Raul Anselmo Randon – liderança e empreendedorismo* (biografia do empresário Raul Randon, fundador do grupo Randon); (2) *Marcopolo: sua viagem começa aqui* (livro escrito por Paulo Bellini, fundador da Marcopolo, que conta a história da empresa) e (3) livro *"Porque Somos Como Somos" - Um Estudo sobre as Ideologias Centrais da*

*Cultura Empresarial do Setor Metalmecânico da Serra Gaúcha* (obra editada pelo SIMECS - Sindicato das Indústrias Metalúrgicas, Mecânicas e de Material Elétrico de Caxias do Sul – sobre a história do desenvolvimento econômico do setor metal-mecânico na região).

## **Capítulo 1: A formação da economia colonial e a gênese da indústria na serra gaúcha**

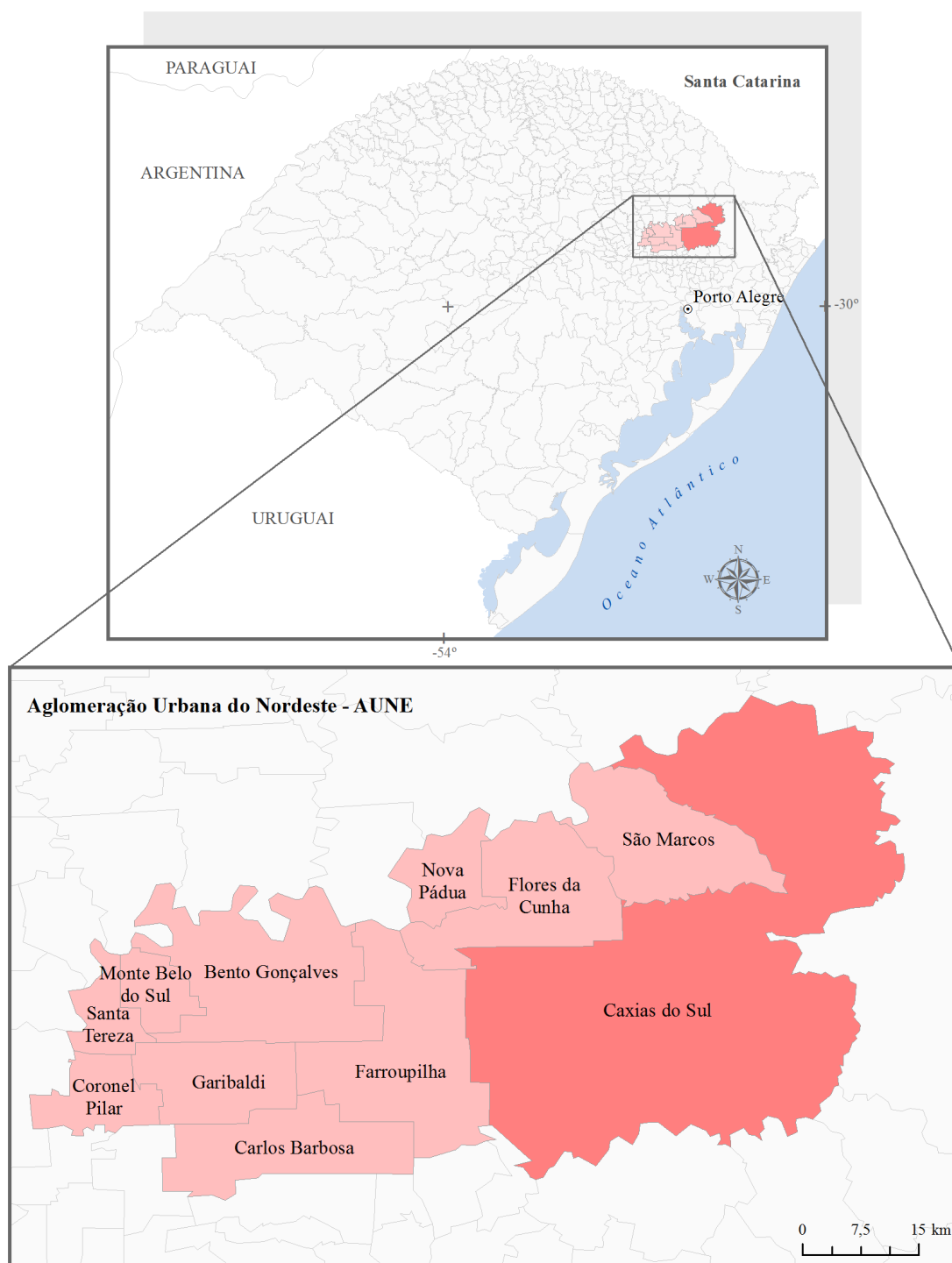
### **1.1. Introdução**

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 foi possibilitada pela cafeicultura. A Lei de Terras de 1850 e a passagem do trabalho servil ao trabalho livre possibilitaram um excedente de capital (extraído na forma de renda) que viria 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 criou, nessa cidade, um sistema de infraestruturas propícias às atividades econômicas, o que terminou por privilegiar São Paulo como núcleo da industrialização nascente.

No entanto, mesmo que inserido em maior ou menor medida na dinâmica econômica do restante do país, o processo de industrialização no Rio Grande do Sul, e mais especificamente nas regiões coloniais da serra, traz uma série de especificidades que invalidam a utilização do mesmo esquema analítico para desvendar seu desenvolvimento econômico. Esse capítulo tem por objetivo descrever e interpretar algumas dessas particularidades, como fundamento para analisar, nos capítulos seguintes, a importância da indústria na configuração regional do aglomerado urbano de Caxias do Sul.

Caxias do Sul localiza-se na porção nordeste Rio Grande do Sul e possui uma população de 435.564 mil habitantes (IBGE, 2010). O município está distante aproximadamente 100 km de Porto Alegre, formando o principal eixo econômico e demográfico do Rio Grande do Sul, com uma população de quase cinco milhões de pessoas (Ver Mapas 1 e 2).

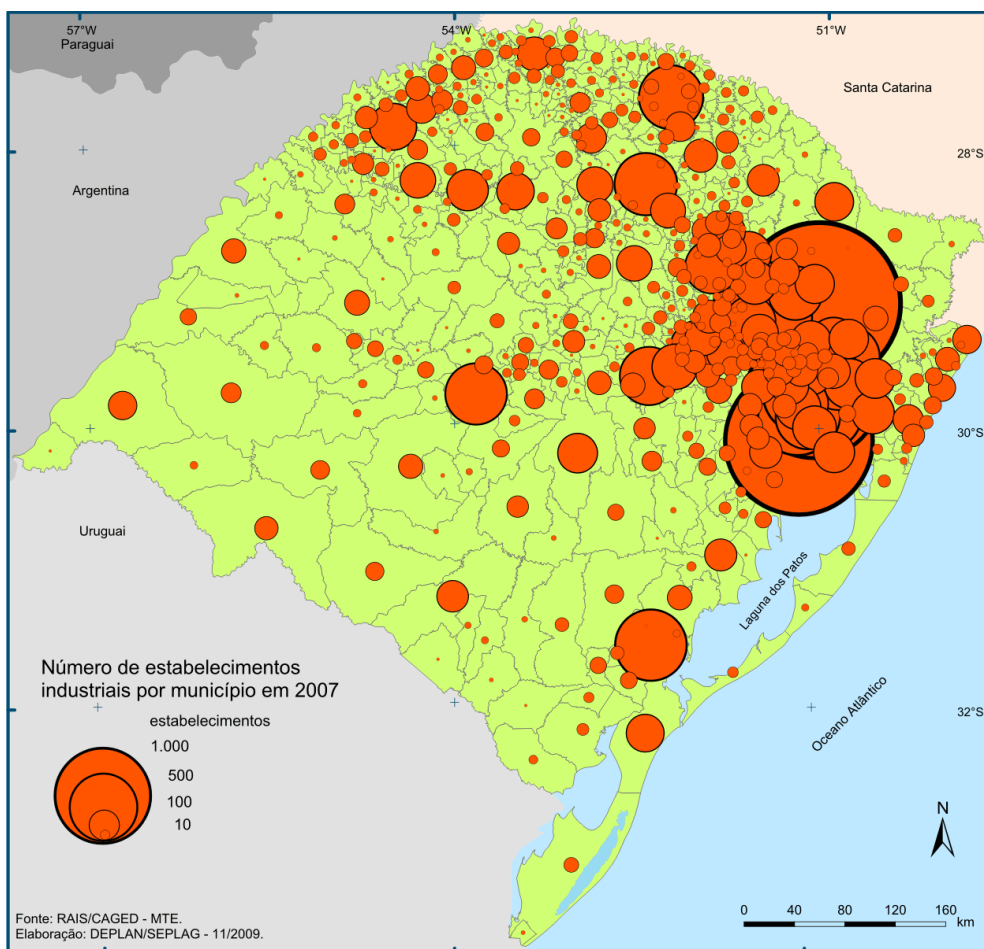
Mapa 1 - Aglomeração Urbana na do Nordeste (AUNE)



Fonte: IBGE. Elaborado pela autora



Mapa 2 – Número de estabelecimentos industriais por município (2007)



Fonte: Atlas Socioeconômico do Rio Grande do Sul.

O processo de industrialização da porção nordeste do estado do Rio Grande do Sul está intimamente ligado ao processo de imigração e colonização ocorrido no Brasil, particularmente ao tipo de imigração que se efetuou no estado durante o século XIX. Diferente de São Paulo, onde a política de imigração visava atrair trabalhadores livres para trabalhar nas lavouras de café, o Rio Grande do Sul, desde o início de seu povoamento pelo imigrante europeu, esteve inserido em políticas oficiais do governo imperial para a implantação de núcleos coloniais, nos quais os imigrantes eram estabelecidos em pequenas propriedades para dedicarem-se a produção de gêneros alimentícios de subsistência.

## 1.2. O Rio Grande do Sul: uma tardia integração

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 adentraram o Paraguai em busca de índios para comercializar, os padres jesuítas se instalaram no território do Rio Grande do Sul, em 1626, estabelecendo 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 criavam nessas reduções. Os rebanhos abandonados reproduziram-se à solta, formando uma imensa reserva de gado, que ficou conhecida como “Vacaria del Mar”.

Com interesses comerciais na região do Prata<sup>1</sup>, a Coroa portuguesa funda, em 1680, a Colônia do Sacramento, junto ao rio da Prata, na margem oposta a Buenos Aires. Além de um núcleo estratégico-militar português em um região de domínio espanhol e de base para o contrabando da prata, economicamente a Colônia do Sacramento favoreceu o desenvolvimento de uma intensa atividade predatória do gado da Vacaria del Mar. Caçava-se o gado xucro para dele extrair o couro, que era exportado para a Europa por Buenos Aires ou Sacramento (PESAVENTO, 1994; FONTOURA, 2000).

A partir de 1682 retornam os padres jesuítas ao território do Rio Grande do Sul, onde fundam os Sete Povos das Missões. A presença dos padres jesuítas no estado teve consequências econômicas e sociais significativas. Nas palavras do professor Paul Singer,

Pela conversão, tornaram os jesuítas os indígenas mais aptos a servir de mão-de-obra para os colonos paulistas, que passaram a encarar essas populações sedentárias como reservas potenciais de escravos. Por outro lado, introduziram os jesuítas gado bovino, cavalar e mular no Rio Grande, parte do qual se desgarrou, formando rebanhos selvagens que alcançaram os campos do sul do Estado, onde se multiplicaram em grande escala (SINGER, 1974, p. 142).

Por volta do fim do século XVII, com a descoberta de ouro em Minas Gerais, as vacarias formadas a partir dos rebanhos abandonados pelos jesuítas ganham importância em nível nacional à medida que passam a

---

<sup>1</sup> Comerciar a prata de Potosí oferecendo em troca artigos coloniais (açúcar e negros) e manufaturados ingleses.

abastecer as populações empenhadas na mineração. Inicia-se rapidamente um intenso comércio de muares e cavalos entre o Rio Grande do Sul e a zona de mineração, passando o estado a se configurar como economia subsidiária da economia central de exportação.-

O Rio Grande do Sul português da época se restringia a uma faixa de Terra entre Laguna e Sacramento. Necessitando garantir a conservação do domínio luso no Prata, o instrumento utilizado pela Coroa portuguesa para a vincular os tropeiros a essa faixa de terra foi a concessão de sesmarias a esses tropeiros e militares<sup>2</sup>, o que favoreceu a formação de estâncias pastoris, em um primeiro momento às margens da Lagoa dos Patos e, posteriormente, em direção à Campanha. Nas estâncias de gado que se formaram praticava-se a criação extensiva do gado, utilizando o trabalho de escravos e peões do antigo bando envolvido no tropeio.

Os conflitos militares entre Portugal e Espanha em torno de Colônia de Sacramento e as disputas relativas à delimitação de fronteiras durante todo o século XXVIII resultaram em uma crescente militarização da região. A existência de grande quantidade de terras disponíveis e os interesses da metrópole na ocupação e expansão do território geraram um processo desenfreado de concessões de sesmarias e cargos por parte da Coroa. De acordo com Fernando Henrique Cardoso, a distribuição de cargos por parte da Coroa “fortaleceu um tipo de sociedade patriarcalista, com larga margem de arbítrio pessoal no exercício do mando” (CARDOSO, 2011, p. 124), e permitiu que esses chefes militares adquirissem uma autoridade local, garantindo-lhes certa autonomia em relação à administração da Coroa portuguesa. O autor sustenta que:

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)

---

<sup>2</sup> As sesmarias eram terras devolutas, medindo cerca de 13000 hectares, concedidas a tropeiros e militares como retribuição a serviços militares prestados à Coroa (PESAVENTO, 1994).

Com a decadência das minas, no final do século XVIII, houve um retraimento do comércio do gado no estado. Tal fenômeno, contudo, não causou uma decadência da economia do estado, uma vez que dois novos produtos gaúchos, o trigo e o charque, ganhavam destaque no mercado interno brasileiro.

A criação extensiva do gado na porção sul e em parte da região central do estado não garantia, no entanto, a soberania lusitana no território frente às pretensões espanholas. Era necessário constituir no Rio Grande do Sul uma “população mais concentrada, alocada em pequenas propriedades, dedicada à lavoura de subsistência que abasteceria as tropas sediadas no estado e que fosse capaz de propiciar a urbanização dos pontos fortificados” (SINGER, 1974, p. 145). É nesse contexto que se inicia, em 1740, a imigração açoriana no estado. Entre 1740 e 1760, dois mil casais açorianos se estabeleceram em Porto de Viamão (atualmente Porto Alegre) e pela beira do rio Jacuí (Rio Pardo, Santo Amaro, Triunfo, Taquari). Cada uma dessas famílias recebeu uma porção de terras de 272 ha para se dedicar ao cultivo de gêneros de subsistência (milho, arroz, bata, mandioca, etc.) e também de alguns produtos comerciais, como carne, linho e principalmente o trigo. Nas palavras de Paul Singer:

Abre-se desse modo a história econômica do Rio Grande, dominada desde o início pela dicotomia: pastoreio e lavoura. 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 outros produtos de lavoura (SINGER, 1974, p. 146).

Já no ano de 1790, o trigo cultivado pelos açorianos passa a figurar como um importante produto nas exportações gaúchas (Ver Tabela 1), que permitiu a ampliação da lavoura de alguns produtores. A prosperidade da triticultura, no entanto, esbarrou em uma série de dificuldades técnicas e competitivas.—Para completar, a incidência da doença da “ferrugem”, que

assolou os trigais do estado em 1814, completou o quadro de desestímulo a expansão da produção (PESAVENTO, 1994).

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

Concomitantemente ao desenvolvimento da cultura do trigo, teve início a produção comercial do charque. Revelando-se uma atividade lucrativa, aqueles açorianos que haviam conseguido acumular alguma riqueza com o trigo reorientaram a sua prática para a pecuária. O charque, que era utilizado na época como alimentação para os escravos, veio transformar-se num pólo de atração muito forte “ao criar um mercado regional para o gado, conferir um novo valor para a carne e ligar-se a um mercado que independia das flutuações da economia nacional” (PESAVENTO, 1994, p. 17). Apesar da significativa importância da produção do charque no estado, o que Cardoso (2011) demonstrou foi que a indústria platina do charque possuía melhores condições competitivas do que a indústria gaúcha, porque estava organizada em bases capitalistas e empregava trabalho livre e máquina a vapor, ao passo que as charqueadas gaúchas se fundamentavam no trabalho escravo. A produção gaúcha do charque só ganhou destaque quando as lutas de independência e a dominação portuguesa no Prata enfraqueceram a produção platina.

O charque enquanto atividade comercial atraiu, além dos açorianos, uma grande quantidade de população para a região sul do estado. Pelotas, centro da economia charqueadora, assiste sua população saltar de 2.419 habitantes em 1814 para 20.040 habitantes em 1822 (SINGER, 1974)<sup>3</sup>. 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 deteve a hegemonia econômica da província, Porto Alegre, anteriormente entreposto comercial do trigo, fica reduzida, 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

<sup>3</sup> Os dados incluem os municípios de Jaguarão e Canguçu.

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 estrangeiros 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 a tentativa de contrabalancear o poder das oligarquias agrárias que se haviam formado 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 estabelecia condições para o desenvolvimento da política de colonização. Frente à política da oligarquia agrária<sup>4</sup> que pretendia a manutenção da grande propriedade, os anseios de uma parcela dos pecuaristas sulinos pela colonização europeia correspondiam, regionalmente, a um pensamento inovador no seio das classes dominantes (SANTOS, 1978). A crença na virtude do trabalho livre, executado não apenas com mão-de-obra livre, mas com mão-de-obra que seria, por assim dizer, *regeneradora e civilizadora* (CARDOSO, 2011), é central para entender o movimento em prol da imigração por parte de uma fração progressista dos latifundiários da província.

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).

---

<sup>4</sup> Os interesses econômicos dos estancieiros eram assegurados pelo Partido Liberal (PL), que dominou a política gaúcha até o início do período republicano.

Aos que eram favoráveis à imigração nesses termos, desejava-se a manutenção de seus privilégios econômicos baseados no latifúndio, mas com uma renovação dos processos e relações até então gerados pelo escravismo. Não se pretendia apenas povoar o território, ou resolver os problemas de “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). Mas a forma pela qual inserir essas novas relações sociais no seio da sociedade escravocrata era foco de divergências 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 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 dominavam o governo da província no período imperial, e que só teriam o seu poder ameaçado a partir de 1882, quando da fundação do Partido Republicano Rio-grandense (PRR)<sup>5</sup>. As bases de sustentação desse novo partido localizaram-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

---

<sup>5</sup> Apesar da maioria dos líderes políticos republicanos representarem elementos do latifúndio pecuarista descontentes com o regime, a ascensão desse grupo no poder iniciou um novo tipo de domínio político, a partir do qual se segmentou o interesse da elite oligárquica (PESAVENTO, 1994; HEIDRICH, 2000).

colonização sustentado pela concessão de pequenos lotes de terra com o intuito de incentivar o cultivo de gêneros alimentícios baseado no trabalho familiar veio dar 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 irão influenciar 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.

### 1.3. A colonização europeia no contexto da política imperial de imigração

É importante observar que a política de imigração de trabalhadores europeus (principalmente italianos) 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. Necessitando garantir a continuidade da expansão da atividade econômica que se configurava como motor central da economia brasileira naquele momento - a cafeicultura – e esgotada a possibilidade de tráfico negreiro a partir de 1850, aumentava a incerteza dos cafeicultores quanto à contínua disponibilidade de mão-de-obra, seja obtida mediante fluxos migratórios internos, seja através da imigração estrangeira (uma possibilidade sobre a qual já se especulava em virtude de experiências pretéritas). A alternativa encontrada para substituir 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 aconteceram ainda nas primeiras décadas do século XIX. O caso mais marcante foi o da fazenda Ibicaba, em Limeira, pertencente ao Senador Nicolau Vergueiro. Prevendo o declínio da oferta de braços no caso da proibição do tráfico, Vergueiro decidiu recrutar imigrantes alemães e suíços para trabalhar na lavoura de café sob o regime de parceria. O colono recebia adiantamentos para a sua viagem e de sua família, além de terra e



equipamentos, que deveriam ser pagos ao fazendeiro com uma parte do lucro gerado na comercialização do café cultivado nas frações da fazenda sob sua responsabilidade. Os abusos praticados por parte dos proprietários na manipulação dos débitos, juros sobre adiantamentos, preços excessivos cobrados nos armazéns, etc, no entanto, geraram protestos e revoltas entre os trabalhadores e uma série de denúncias contra Vergueiro, as quais vieram a ser investigadas por comissários suíços. Os relatórios desses comissários e um livro de memórias escrito por um mestre-escola suíço sobre as condições de trabalho e de vida nas fazendas geraram reação instantânea por parte do governo da Prússia, que proibiu o recrutamento de imigrantes, tendo sido adotada a mesma conduta pelo governo suíço (DEAN, 1977; MARTINS, 2004)

Diante desse fato e de outras dificuldades surgidas com diversos esquemas de relacionamento entre fazendeiros e colonos, o governo da Província de São Paulo adota uma política oficial de imigração para garantir o suprimento de braços que necessitava as lavouras cafeeiras. O governo arcava com os custos de transporte para o Brasil do imigrante e de sua família, além de financiar a terra e as despesas iniciais até as primeiras colheitas. Esses imigrantes eram instalados em colônias oficiais em um regime de pequena propriedade, onde se dedicavam à produção de alimentos como feijão, arroz, milho e mandioca, para a alimentação da sua família. (MARTINS, 2004).

A distância entre as colônias e as fazendas, no entanto, inviabilizava muitas vezes a utilização dos imigrantes na trato do cafezal, gerando uma série de críticas por parte dos cafeicultores à política oficial. Diante desse problema, o governo provincial passou a encaminhar os imigrantes que chegavam a São Paulo diretamente para as fazendas, no interior das quais se instalaram colônias particulares. O Estado, ao reorientar as correntes migratórias em direção à grande lavoura, eximiu os fazendeiros dos custos de importação e instalação dos imigrantes, o que, segundo Martins, “funcionou como uma espécie de subvenção pública à formação do capital à grande fazenda” (MARTINS, 2004, p.65).

O processo de imigração e colonização que se estabeleceu no Brasil na segunda metade do século XIX tem como sentido o fornecimento de mão-de-obra para a grande lavoura cafeeira e, embora a colonização europeia que se realizou no sul tenha 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 servia 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, no estado, a Lei Provincial de 1854. Diante dessa nova realidade, a colonização italiana assume um caráter inicial diferente em relação à colonização alemã em seus primórdios: a Lei de Terras e a Lei Provincial de 1854 obrigavam os colonos a adquirir os lotes a serem ocupados. A inversão em terras, acompanhada do dispêndio em adiantamentos de meios de produção e de subsistência, formaram o que se designou por “dívida colonial”, obrigações que forçavam o colono italiano a ingressar 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, chegaram ao estado 198 imigrantes alemães. Esse número foi aumentando 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 de 77 ha concedidos pela Coroa, esses imigrantes receberam transporte do país de origem até o Brasil, ferramentas e sementes para iniciar o cultivo no lote.

Entre os anos de 1830 e 1845, o processo de colonização é interrompido por uma série de crises políticas e orçamentárias no Rio de Janeiro e, posteriormente, no Rio Grande do Sul. Em um primeiro momento, a lei orçamentária imperial de 1830 suprime todas as verbas destinadas à colonização no país. Em 1834, a coroa transfere a responsabilidade pela administração da colonização às províncias, sem que essas tivessem recursos suficientes para organizar o processo e sem que se estabelecessem as

atribuições de cada instância do governo no processo. Por fim, a Revolução Farroupilha, que se estendeu por toda a década de 1935-1945, agitou a realidade política e social do estado e afetou a colonização iniciada em São Leopoldo<sup>6</sup>.

A partir de 1845, a imigração retoma seu fluxo e se inicia um novo período de colonização na província, sob a vigência de novas leis imperiais e provinciais que vigorarão 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 provincial por favorecer o processo, dando a ele uma ampla base regulamentar. A Lei Provincial de 1851 estabeleceu o cadastramento e a distribuição gratuita de lotes de 48 ha em todos os novos núcleos coloniais. Além de terras, os imigrantes teriam direito a instrumentos, sementes, indenização de viagem e auxílio em dinheiro durante o período de instalação (ROCHE, 1969). No entanto, tendo se tornado excessivamente onerosa ao governo provincial a partir de certo momento, a legislação que regulava a colonização na província foi reformulada, passando a ser aplicada a partir do ano de 1854.

Já sob a vigência da Lei de Terras de 1850, a Lei Provincial de 1854 determinou que as terras já não seriam doadas aos colonos, e sim vendidas<sup>7</sup>. O governo, a partir desse momento, também se eximiu das despesas de viagem dos imigrantes até o Brasil, concedendo auxílios gratuitos apenas para a sua hospedagem e manutenção do Porto de Rio Grande até o núcleo colonial de destino. Essas novas normas de colonização vigoraram até a Proclamação da República, e é sob a vigência delas que se realizará a imigração italiana no Rio Grande do Sul, a partir de 1875.

Com a retomada da imigração alemã a partir de 1845, novos núcleos vão sendo criados nos vales dos rios Sinos, Pardo, Taquari e Caí, entre eles, Novo Hamburgo, Lajeado, Estrela, Montenegro, Caí, Santa Cruz do Sul, Venâncio Aires, Santa Maria, Santo Ângelo, Soledade, Torres e São Lourenço. Pela Lei Provincial de 1854, esses colonos deveriam se dedicar à prática da

---

<sup>6</sup> 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 de 1846.

<sup>7</sup> As terras poderiam ser comercializadas à vista ou a crédito, sem a incidência de juros e a dívida poderia ser saldada em até cinco anos.

agricultura de subsistência em seus pequenos lotes utilizando exclusivamente mão-de-obra familiar. Vencida uma primeira fase de abastecimento do próprio núcleo colonial, a agricultura dos imigrantes foi capaz de gerar um excedente comercializável, que passou a ser vendido para o mercado regional e, posteriormente, nacional, mais ou menos a partir de 1870.

No Rio Grande do Sul, a área destinada à instalação das colônias italianas foi a Encosta Superior da Serra do Nordeste localizada entre as bacias dos rios Caí, Antas e Taquara. Nessa região estabeleceram-se três núcleos principais de colonização: Conde D'Eu, Dona Isabel e Fundos de Nova Palmira. Conde D'Eu e Dona Isabel foram fundadas em 1870, sendo ocupadas inicialmente por suíços-franceses e poloneses. A partir de 1875, intensifica-se a imigração italiana no estado, sendo estabelecida em uma área conhecida como Fundos de Nova Palmira a "Colônia Caxias", como passa a ser chamada a partir de 1877.

#### 1.5. O circuito de comercialização dos produtos coloniais

A imigração em massa para o Brasil coincidiu com a instituição da propriedade privada no país, a partir da Lei de Terras de 1850. Os imigrantes que chegaram a partir desse momento não tiveram outra opção senão adquirir terras para cultivar, assumindo uma dívida antes mesmo do início da produção, o que ficou conhecido, como vimos, por "dívida colonial". Se por um lado os imigrantes recém-chegados se instalavam 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 destinava-se a abastecer a unidade familiar e o excedente dessa produção era comercializado no mercado regional. Em um segundo momento, esse excedente comercializável passou a atender também o mercado nacional. Paralelamente à atividade agrícola, desenvolve-se nas colônias um artesanato doméstico que empregava 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 se realizava, de forma geral, em três instâncias principais. Os comerciantes das vendas<sup>8</sup> dos lotes recolhiam a produção excedente das famílias e a revendiam para os comerciantes dos núcleos coloniais. Esses comerciantes, por sua vez, eram os intermediários entre os comerciantes das vendas dos lotes e o grande comércio de Porto Alegre (PESAVENTO, 1991). Os imigrantes dos núcleos coloniais se destacaram economicamente na medida em que eram os responsáveis por colocar a produção colonial no comércio de Porto Alegre e de garantir o abastecimento das colônias de produtos manufaturados vindos de fora das colônias.

Desde o início da comercialização dos produtos coloniais, os pequenos proprietários rurais estiveram subordinados a esses comerciantes – primeiro alemães e posteriormente italianos – que se apropriaram do excedente econômico produzido pela agricultura colonial:

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 – revertissem em benefício do 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), se limitou ao desenvolvimento de São Leopoldo, onde os imigrantes se dedicaram a derrubada da mata e ao cultivo de subsistência. O desenvolvimento da agricultura comercial na colônia se deu quando Porto Alegre, isolada do restante da província em decorrência da Revolução Farroupilha, passa a ser abastecida por São Leopoldo.

Com a retomada do movimento imigratório alemão a partir de 1845, novas colônias foram fundadas nos vales dos rios Jacuí, Pardo, Taquari, Caí e Sinos, cujos cursos desembocam no Lago Guaíba (Porto Alegre). É pelo curso

---

<sup>8</sup>Esses comerciantes eram agricultores que se dedicavam paralelamente à atividade agrícola e ao comércio, provavelmente porque sua propriedade estava localizada junto a uma via de acesso ou a uma vila.

desses rios que veio a se constituir uma rede de comércio entre as colônias alemãs e italianas, e dessas com Porto Alegre, que se tornou o escoadouro principal dos produtos coloniais. É a partir do comércio com a região colonial que Porto Alegre retomou a sua importância econômica, perdida, como vimos, para o sul do Estado durante o ciclo do charque, e se consolidou como o principal centro econômico do estado, a partir de 1860.

### 1.6. A gênese da industrialização

Durante muito tempo, prevaleceu no Rio Grande do Sul a tese sobre as origens artesanais da indústria gaúcha. Um dos principais representantes dessa concepção foi Limeira Tejo, que ao longo de seu trabalho, buscou mostrar que a indústria no Rio Grande do Sul originou-se a partir da produção artesanal das colônias europeias. De acordo com Tejo, as habilidades artesanais dos imigrantes que se estabeleceram 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 Média e a quem a técnica, de uma parte, e a ameaça de proletarianização, 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, evidenciaria uma contínua complexificação dos processos, desde o beneficiamento até o acabamento da matéria prima beneficiada. O frigorífico 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 de produtos importados, o que indica que nem toda fábrica teria sua origem em uma oficina de artesãos. Segundo ele, teria havido um hiato 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 foram criadas por alemães a partir de capitais acumulados no comércio.

Singer, por sua vez, partindo das análises e concepções de Roche, considera que a formação de um mercado adequado seria uma condição

básica para o florescimento e desenvolvimento da indústria, e que, no caso do Rio Grande do Sul, esse mercado fora criado pela importação de manufaturas do exterior. O desenvolvimento dos meios de transporte teria facilitado o fluxo de mercadorias entre a região colonial e o restante do país, possibilitando 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, teria sido a pré-condição para o florescimento da indústria local (SINGER, 1974).

Nesse momento, é importante 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 foi a partir da comercialização dos produtos coloniais que se acumulou o capital que seria depois revertido para a atividade industrial, um processo que podemos ilustrar com uma breve análise da indústria vinícola, o primeiro setor industrial que se consolidou 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, chegaram em uma situação de desvantagem se comparada com a dos alemães cinquenta anos antes. Enquanto os alemães haviam ocupado terras planas na Depressão Central adequadas à agricultura, os italianos foram assentados em lotes de 25 ha<sup>9</sup> na encosta do Planalto Rio-grandense, em terrenos escalonados e cobertos de vegetação densa. Além de estabelecidos nas melhores terras, as colônias alemãs localizavam-se mais próximas das zonas de escoamento da produção para o mercado consumidor da capital, e exportavam uma já significativa produção agrícola para o centro do país. Já havia, até mesmo, uma rede de comercialização alemã que se

---

<sup>9</sup> Os lotes concedidos aos imigrantes italianos foram significativamente menores do que os concedidos aos alemães em períodos anteriores, os quais variaram de 48 ha a 75 ha.



encarregou de colocar de imediato a produção excedente italiana no principal mercado consumidor da época, Porto Alegre. 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).

Sem acesso direto a Porto Alegre, a produção das colônias italianas era recolhida e levada até a sede do núcleo (Caxias), de onde era transportada por via terrestre até Montenegro ou São Sebastião do Caí para daí seguir pelo rio Caí até a capital da província. (Colocar mapa p. 115 tese Sheila Borba).

Se, por um lado, a existência de canais de comercialização já estabelecidos pelos alemães facilitou a colocação no mercado da produção excedente das colônias italianas, por outro, subordinou desde a sua chegada o pequeno produtor agrícola ao capital comercial, constituindo o trabalho desses agricultores uma importante fonte de acumulação para os comerciantes alemães.

Essa sujeição aos comerciantes alemães durou 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 levaram por terra, no lombo de burros, de Caxias a São Paulo, os primeiros barris de vinho, colocando o produto colonial diretamente no mercado consumidor (PELLANDA, 1950). A eliminação do intermediário alemão pelo colono italiano, todavia, não veio a melhorar as condições de comercialização da produção para os colonos-produtores, já que esses novos comerciantes passam a se beneficiar da posição de intermediários entre a região colonial e o mercado. Como sintetiza de forma clara 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).

Esse tipo de atividade comercial paralela à produtiva possibilitou a adição de capital-dinheiro na unidade de produção doméstica, 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).

Além de monopolizar o comércio da produção da zona colonial italiana, o domínio alemão sobre as redes de comercialização na região colonial teve influência determinante também no que se refere ao tipo de produção agrícola que se desenvolveu nas colônias italianas. A região colonial italiana apresentava uma produção agrícola diversificada<sup>10</sup>, mas que produzia os mesmos gêneros alimentícios que a região alemã. Isso representava uma significativa desvantagem para aquela, tanto em relação à fertilidade dos solos quanto na situação dos mercados – as colônias alemãs situavam-se mais próximas de Porto Alegre, e junto a rios navegáveis, o que facilitava e barateava o escoamento da produção. Esses fatores forçaram os colonos italianos a se especializarem no cultivo da uva e na fabricação do vinho, suplantando a produção alemã deste ramo<sup>11</sup> a partir da década de 1890 (SANTOS, 1978, 1980; PESAVENTO, 1980,1983).

A produção artesanal do vinho prevaleceu na zona colonial italiana até o final do século XIX. O pequeno produtor cultivava a uva e fabricava o vinho em sua propriedade a partir do trabalho da família. A uva era amassada no porão da residência e colocada em barris para fermentar. O colono vendia o vinho a

<sup>10</sup> Além de uva, as lavouras domésticas produziam milho, trigo, aves, ovos, porcos, banhas, produtos de salsicharia, etc. (PELLANDA, 1950, p. 54)

<sup>11</sup> Os alemães apresentavam uma considerável produção artesanal de vinho, e eram os principais produtores da província até 1880, inclusive exportando algumas pipas de vinho branco para Porto Alegre (ROCHE, 1969).

prazo ao comerciante, que ao revendê-lo pagava o agricultor<sup>12</sup>. Pela a 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, o comerciante foi capaz de ampliar as suas possibilidades de acumulação (SANTOS, 1978; PESAVENTO, 1983).

A ampliação do capital comercial e com ele, o prestígio que o comerciante adquire na sociedade colonial permitiu a ele captar a poupança dos colonos, que confiavam ao comerciante as suas economias para render juros. Essa dinâmica de atuação do comerciante como banqueiro permitiu a ele maximizar ainda mais o seu capital de giro, possibilitando o reinvestimento de parte desse capital no seu estabelecimento comercial ou na montagem de empresas de beneficiamento da uva (SANTOS, 1978, 1980; PESAVENTO, 1983). Foram esses mecanismos que, ao viabilizarem o incremento da produção artesanal, originaram as primeiras cantinas da região de propriedade dos “comerciantes-fabricantes”<sup>13</sup>. Tais estabelecimentos, por possuírem melhores condições técnicas de beneficiamento da uva e armazenamento do vinho, passaram a receber dos colonos tanto a uva para ser esmagada quanto o sumo da uva esmagada nos lotes (AZEVEDO, 1975). À medida que esses donos de cantinas, mediante as atividades de beneficiamento da uva e produção do vinho, adquiriam conhecimentos técnicos sobre esses processos e acumulavam capital para equipar os seus estabelecimentos, cria-se uma tendência à diferenciação qualitativa entre o produto final dos cantineiros e aquele fornecido pela produção doméstica.

O aumento da produção das novas colônias e a demanda cada vez maior pelo produto gaúcho colocou na ordem do dia a questão do escoamento da produção na região colonial. As estradas que ligavam as colônias aos principais centros de comércio (São Leopoldo, São Sebastião do Caí, Montenegro) eram insuficientes e apresentavam-se em péssimo estado de conservação, dificultando e encarecendo o escoamento da produção das

---

<sup>12</sup> 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 necessitava adquirir do mesmo comerciante, reduzindo as possibilidades de reinvestimento na produção da pequena propriedade.

<sup>13</sup> Esses colonos que chamamos “comerciantes-fabricantes”, eram colonos que possuíam sua própria produção para subsistência e que por terem seus lotes localizados em pontos privilegiados, como o cruzamento entre dois travessões, passaram a agir como intermediários entre os colonos dos lotes e os comerciantes dos núcleos comerciais.

colônias italianas. A situação de desprovido de meios de transportes que se encontrava a província no final do século XIX foi, inclusive, um dos motes utilizados pelo Partido Republicano Rio-grandense na sua campanha para a conquista do governo do Estado.

O novo governo do PRR que se impôs em 1889 vai voltar sua atenção para área colonial italiana<sup>14</sup>, principalmente para tratar dos problemas relacionados à infraestrutura e conceder incentivos para investimentos na produção a fim de aperfeiçoar o cultivo de videiras e a produção do vinho. Era urgente garantir um produto final de melhor qualidade diante da concorrência nacional e estrangeira<sup>15</sup>. Ainda durante a Revolução Federalista<sup>16</sup>, Júlio de Castilhos autorizou a construção de linhas telegráficas para a região colonial, e, em 1895, iniciou as obras de ampliação da estrada de ferro que ligava Porto Alegre a Novo Hamburgo, estendendo o ramal de São Leopoldo a Caxias. A inauguração dessa linha férrea, em 1910, possibilitou o escoamento da produção da região italiana de forma mais rápida e barata e marcou o fim da dependência econômica de Caxias a São Sebastião do Caí. Nesse mesmo período, Castilhos mandou realizar estudos para melhorar a navegação do rio Caí, principal rota de escoamento da zona italiana, e iniciou a distribuição de 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, inaugurou-se, em Porto Alegre, a Estação Agronômica Experimental do Rio Grande do Sul. Um ano mais tarde, dentro da Estação Agronômica, implantou-se o Laboratório Enológico Rio-grandense, a fim de analisar o vinho produzido no estado e de apontar correções necessárias para a obtenção de um produto de melhor qualidade e maior conservação. (PESAVENTO, 1983, p.30).

<sup>14</sup> Durante a campanha para o governo do Estado, o PRR direcionou a sua campanha para a zona de imigração italiana, uma vez que o Partido Liberal, sob a liderança de Gaspar Silveira Martins, já havia formado aliança com os prósperos comerciantes alemães.

<sup>15</sup> O estado de Minas Gerais, em 1902, já contava com uma produção vinícola de trezentos mil litros. Enquanto o vinho da região colonial era vendido 160 réis o litro na colônia, e 200 a 360 réis em Porto Alegre, vinhos franceses mais velhos e de melhor qualidade eram oferecidos ao preço de 200 a 346 réis o litro, tornando compensador o produto importado (PESAVENTO, 1983).

<sup>16</sup> A Revolução Federalista (1893-95) foi uma revolta dos coronéis, representantes do poder local, contra a subida dos republicanos ao poder. Os opositores ao governo de Júlio de Castilhos eram, em sua maioria, ex-liberais que uniram-se no Partido Federalista, sob a liderança de Gaspar Silveira Martins.

Diante das inúmeras denúncias por parte dos comerciantes da existência, no Rio de Janeiro e em São Paulo, de fábricas para a falsificação em grande escala do vinho gaúcho, o governo estadual passa a enviar técnicos a esses locais a fim de fiscalizar e reprimir a falsificação do produto. Os comerciantes denunciavam que o vinho proveniente do Rio Grande do Sul era, nas praças do centro do país, quintuplicado e após posto à venda com a marca da produção gaúcha. Apesar da confirmação da adulteração do vinho gaúcho nessas praças, relatórios enviados ao governo do estado indicam que o principal problema da produção colonial não era a adulteração, e sim, a má qualidade do produto, que não possuía a gradação alcoólica suficiente para configurar um produto de boa qualidade e nem o acondicionamento apropriado para a conservação do vinho (PESAVENTO, 1983).

#### 1.8. A organização dos grandes produtores e a subordinação da agricultura familiar

Frente ao aumento da demanda do mercado de São Paulo, a exigência de melhorar a qualidade do produto gaúcho devido ao acirramento da concorrência nacional e estrangeira, bem como a necessidade de coibir as adulterações realizadas nas praças de São Paulo e do Rio de Janeiro, os pequenos produtores da região colonial italiana passaram a se organizar em cooperativas para, entre outras finalidades, exigir medidas de incentivo ao aperfeiçoamento da produção e intensificação da fiscalização nas principais praças de comércio. No ano de 1911, o Ministério da Agricultura e Comércio contrata Stefano Paternó, técnico vindo da Itália, para organizar as associações de pequenos produtores. As cooperativas foram criadas a partir da centralização da poupança dos colonos, e destinavam-se a promover o beneficiamento do produto final, conceder crédito, tecnologia e implementos para a melhoria da produção. O governo estadual, por sua vez, determinou a isenção de impostos territoriais, industriais e de exportação às associações. Nesse mesmo ano, formaram-se as Caixas de Crédito Rural, que reuniam recursos para o fornecimento de crédito a juros baixos, o que, para os colonos, significava uma alternativa que permitia a eles libertar-se dos comerciantes que

operavam como banqueiros. Ao final de 1911, já havia sido criadas 16 cooperativas vinícolas<sup>17</sup> na região, todas sob a coordenação de Paternó.

O passo seguinte à criação das cooperativas foi instituir, no ano de 1912, a União das Cooperativas Riograndense<sup>18</sup>, que deveria conceder assistência técnica e financeira aos afiliados, bem como direcionar a produção diretamente ao mercado. Essa iniciativa, porém, vinha ferir diretamente os interesses dos comerciantes-fabricantes das colônias, que eram uma peça central da acumulação de capital no setor. A colocação direta da produção no mercado consumidor anularia o papel de intermediação destes grupos e, conseqüentemente, eliminaria o controle que exerciam sobre a produção doméstica, em termos de compra, venda e fabricação. Além disso, a subvenção do poder público à produção vinícola representava, 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 levou a União das Cooperativas a ser dissolvida 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 aos comerciantes para a colocação de seus produtos no mercado.

Após a dissolução da União das Cooperativas, várias foram as iniciativas que tenderam a eliminar o processo de trabalho doméstico de fabricação do vinho em favor das empresas mais tecnificadas. 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. É também pelo apoio do governo estadual a iniciativa dos comerciantes e fabricantes do vinho da região colonial que se cria, no ano de 1928, o Sindicato Vitivinícola. A fim de representar o Sindicato do Vinho nas operações comerciais, surge em 1929, a Sociedade Vinícola Rio-grandense Ltda., que centralizava o capital comercial de 49 exportadores do vinho da região de Caxias.

---

<sup>17</sup> Entre as mais importantes estão as cooperativas de Bento Gonçalves, Caxias, Nova Trento, Nova Milano, Nova Vicenza, Garibaldi, Alfredo Chaves, Guaporé e Vila Nova.

<sup>18</sup> A União das Cooperativas Riograndense de Responsabilidades Ltda foi provavelmente a primeira cooperativa central a operar com crédito no Brasil.

Um dos desdobramentos da criação do Sindicato do Vinho foi a aprovação, pelo governo do estado, de normas para regulamentar os vinhos produzidos no Rio Grande do Sul. Esse regulamento estabelecia uma série de especificações para o preparo, comércio interno e exportação do vinho. Dizia o regulamento que:

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, RGS, 30/01/1929 APUD Santos, 1978).

Além de exigir o cumprimento de normas técnicas para o registro da cantina, como altura mínima, caiação, prédio próprio, condições de higiene, etc., o regulamento exigia um padrão mínimo de qualidade para a comercialização. O regulamento ainda classificava os vinhos em três classes, sendo os de classe III, proibidos para exportação. Os vinhos que não se enquadrassem em nenhuma das três classes, só poderiam ser aproveitados como vinagre.

Essas exigências legais, que visavam a racionalização da produção e a colocação no mercado de um produto de qualidade superior, forçavam o pequeno produtor a se adequar às novas orientações, ou reduzirem suas funções às de cultivadores de uva, entregando sua safra ao Sindicato sem maiores perspectivas de ganhos. Para Sandra Pesavento, a formação do Sindicato e da Sociedade Vinícola representou um mecanismo para pôr em prática um princípio de 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).

O incentivo aos associados da Sociedade Vinícola para a comercialização de vinho engarrafado e a concessão de isenção de impostos

ao Sindicato também vieram a contribuir para desestruturar a produção doméstica do vinho.

Em reação aos privilégios concedidos ao Sindicato, nos anos 1929 e 1930 se assiste a uma retomada da organização dos pequenos viticultores, que pressionavam o governo para serem equiparados ao Sindicato e à Sociedade Vinícola em termos de incentivos. Nesse período, foram concedidas isenções de impostos às cooperativas, bem como liberdade para exportar o vinho produzido. Em função dessas novas determinações, formaram-se em 1930 várias novas cooperativas, como a de Forqueta, Nova Milano, São Victor, Santa Justina, Octávio Rocha, Paim Filho, São Pedro Neves e Caxiense. Criadas a partir da poupança dos colonos e de comerciantes não pertencentes ao Sindicato, as cooperativas estabeleceram cantinas em pontos de fácil acesso para receber a uva de seus associados, centralizando a produção para depois colocar o vinho no mercado consumidor.

Entretanto, as disparidades entre Sindicato-Sociedade Vinícola e as cooperativas logo ficaram claras. Apesar de terem recebido alguns benefícios por parte do governo do estado, as cooperativas não estavam isentas dos impostos municipais e não contavam com fontes financiadoras que lhes permitissem maior renovação técnica. Os produtores filiados ao Sindicato Vinícola, por sua vez, recebiam assistência técnica da FARSUL (Federação das Associações Rurais do Rio Grande do Sul), além de implementos químicos importados. O Estado, por meio da Estação Experimental de Viticultura e Enologia prestava serviços de experimentação e enxertia ao Sindicato, distribuindo e vendendo mudas, bem como fornecendo serviço de assistência técnica à vitivinicultura (PESAVENTO, 1983).

De acordo com notícias de jornais da época, as alterações da produção de vinhos do Rio Grande do Sul no mercado do Rio de Janeiro era alarmante, sendo um barril aumentado em oito ou dez pela adição de água, álcool e anilinas<sup>19</sup>. Convictos da necessidade de resolver o problema das fraudes do produto gaúcho nos mercados centrais, firmou-se um acordo, em 1932, entre o governo, as cooperativas vinícolas e a Sociedade Vinícola Rio-grandense para a regulamentação da indústria do vinho. Entre as determinações do acordo, constava que todo o vinho produzido no estado seria fiscalizado por técnicos

---

<sup>19</sup> Correio do Povo. Porto Alegre, 4 de fevereiro de 1931, p. 12.



do governo estadual antes de ser exportado, e que todo o vinho deveria ser engarrafado de acordo com as condições técnicas e de higiene especificadas pela lei<sup>20</sup>.

À Sociedade Vinícola, o acordo de fiscalização do vinho vinha a atender os seus interesses. Uma vez que fazia parte dos planos da Sociedade deixar de comprar o vinho fabricado pelo colono para vender apenas a sua produção, ela oferecia um preço maior pela uva, já que com o emprego de técnicas mais eficientes era capaz de elaborar um produto superior ao que seria fabricado pelo colono. Ao colono, frente à garantia de fornecimento da uva a preços satisfatórios e garantia de pagamento à vista, não restava outra opção melhor do que a entrega da produção à Sociedade. No que se refere aos produtores cooperativados, a Sociedade Vinícola visava salvaguardar o direito desses de vender a uva a quem lhe oferecesse melhor oferta e não só à cooperativa a qual estavam filiados. Com relação às cooperativas, a questão fundamental que as levou ao acordo com a Sociedade foi a perspectiva de oficialização das mesmas por parte do governo, que veio a efetivar-se no mesmo ano.

No ano de 1933, buscando ir além do acordo de 1932, a Sociedade Vinícola solicita a revogação da lei que obrigava os colonos a manterem um controle fiscal e pagarem impostos de vendas mercantis sobre o vinho mosto entregue aos industriais. A proposta da Sociedade era que o vinho mosto, produzido pelos colonos a partir de técnicas rudimentares, fosse considerado matéria prima, reservando aos estabelecimentos mais aparelhados técnica e financeiramente o beneficiamento desse produto para torna-lo apto a ser exportado. Atendido pelo governo federal na sua solicitação, a Sociedade Vinícola, que congregava os maiores capitais provindos da viticultura, assume quase que exclusivamente o beneficiamento e a comercialização dos vinhos na região colonial italiana. Nas palavras de Santos,

Se a indústria impõe como norma a todo o setor vinícola os seus padrões de produção, a consequência é a desestruturação do fabrico

---

<sup>20</sup> Entre as condições impostas para o engarrafamento do vinho estava a esterilização das garrafas e a cimentação dos pisos dos compartimentos onde o processo de engarrafamento de vinho se realizava. Essas determinações inviabilizaram a atividade por parte dos pequenos engarrafadores, e garantiram 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 (SANTOS, 1978).

do vinho pelo camponês e sua conservação em um agricultor puro, produtor de matéria-prima para a indústria (SANTOS, 1978, p. 82)

Neste período, 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.

Como exposto anteriormente, a origem da indústria metalúrgica no município deu-se pela constituição de pequenas fundições, funilarias, oficinas de reparação voltadas abastecimento do mercado local sob a forma de atividades complementares à atividade agrícola e necessidades de consumo familiar. Abramo Eberle, por exemplo, conseguiu 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 adquiriu algumas máquinas que lhe permitiram ampliar a produção de lamparinas; passou a fabricar também baldes, funis, canecas e “medidas” de vinho, artigos todos de grande uso na zona italiana. Em 1902, adquiriu as máquinas de uma funilaria de Nova Milano que estava sendo desativada, o que lhe permitiu ampliar mais a linha de produção; em 1903, Eberle já fabricava artigos de montaria, gêneros também de amplo consumo no mercado regional.

De acordo com os estudos de Pesavento (1982), embora os estabelecimentos metalúrgicos não se configurassem entre os maiores do estado, eles tiveram um desenvolvimento relativamente estável até a Primeira Guerra Mundial. A ocorrência da guerra, no entanto, veio a acionar o mecanismo substitutivo de importações. O período que se estendeu até 1919 foi de crescimento, tanto para as empresas da área colonial italiana, quanto as da capital do estado e zona de imigração alemã.

A década de 1920 foi significativa com relação ao desenvolvimento dos estabelecimentos metalúrgicos na área colonial italiana, passando alguns deles a equiparar-se aos maiores do estado. Formava-se, nesse período, um importante centro industrial em Caxias do Sul, representados por Eberle<sup>21</sup>, de Antoni<sup>22</sup>, Triches<sup>23</sup>, etc. Dentre os produtos exportados pelo município na década de 1920, figuravam, ao lado do vinho, da banha, do milho e do trigo, as máquinas para a lavoura, os artefatos de metal, os artigos de selaria, balanças, estribos e latas (PESAVENTO, 1982).

Havendo a região alcançado um significativo desenvolvimento industrial no final da década de 1920, os anos 1930 marcaram o início de um processo de crescimento e maior diversificação do setor industrial da economia regional. Num contexto de reorientação da política econômica inaugurado com a crise de 1929 e a chegada de Getúlio Vargas ao poder, a indústria, principalmente as ditas “naturais”, veio a favorecer o desenvolvimento econômico regional, impulsionando a produção de vinho, banha, milho, trigo e produtos têxteis. No que diz respeito à indústria metalúrgica, ela também foi, em parte, beneficiada neste período. Embora vagas e não mantendo uma linha definida, as políticas de Vargas apontavam para a necessidade de uma produção de artefatos de ferro voltada a atender as demandas do setor agrícola nacional que, até o momento, dependia, em grande medida, de importação. Esse crescimento substancial, que tirou proveito das oportunidades colocadas pela política de substituição de importações a partir do Estado Novo, consolidou Caxias do Sul e os municípios vizinhos no principal polo econômico do Estado depois da região metropolitana.

Da análise do surgimento e evolução do setor vitivinícola na região de colonização italiana, bem como do setor metalúrgico, depreende-se que a atividade comercial gerou um excedente de capital que pôde, aos poucos,

---

<sup>21</sup> Eberle nesse período já fabricava talheres, artigos de cutelaria e prata. Paralelamente ao crescimento da empresa, Eberle diversificava seu capital, investindo em comércio de ferragens, que vem a se tornar o maior de Caxias do Sul. Em 1921, abria uma filial em São Paulo e, no decorrer do pós-guerra, passou a participar de atividades de colonização em diversos municípios de Santa Catarina.

<sup>22</sup> Evaristo de Antoni ampliou a empresa de máquinas vinícolas que herdara de seu pai e se tornou um importante industrial no município com a produção de máquinas agrícolas (PESAVENTO, 1982).

<sup>23</sup> Iniciada como uma modesta oficina em fins do século XIX, surge, em 1921, a Metalúrgica Triches, de propriedade de João Triches, que também era dono de um pequeno comércio de ferragens. Na metalúrgica, dedicava-se a fabricação de artigos religiosos, em cutelaria e variados produtos em ferro, alumínio e latão (PESAVENTO, 1982).

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. Mas o próprio sucesso dessas indústrias só foi possível mediante a subordinação e, finalmente, a ruína da economia colonial da qual surgiram. 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<sup>24</sup> na divisão territorial do trabalho.

## **Capítulo 2 : A região colonial italiana no quadro econômico atual**

### **2.1 Introdução**

É 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. Mas antes é preciso um breve esclarecimento metodológico sobre a escolha do recorte espacial. Mesmo sabendo que Caxias do Sul compõe uma região mais abrangente, composta de municípios que estabelecem complementaridades funcionais e fortes relações econômicas, esse trabalho vai se restringir a esse município por alguns motivos. O primeiro refere-se ao

---

<sup>24</sup> 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.

seu peso econômico 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<sup>25</sup> 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, que servirá de 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. Dito isso, entendemos ser necessário situar o município no âmbito da aglomeração urbana da qual faz parte.

O estado do Rio Grande do Sul é constituído por três aglomerações urbanas<sup>26</sup>, sendo a Aglomeração Urbana do Nordeste (AUNE)<sup>27</sup> a segunda maior área de concentração populacional do estado, atrás, apenas, da Região Metropolitana de Porto Alegre. Ela é composta por dez municípios e sua população atingiu 716.421 habitantes, segundo o Censo de 2010, sendo que 60% dessa população reside no município de Caxias do Sul (ver Tabela 2).

Tabela 2 – População residente e grau de urbanização dos municípios da Aglomeração Urbana do Nordeste (AUNE)

Município	População (2010)	Taxa de Urbanização (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

<sup>25</sup> A microrregião, também denominada de Caxias do Sul, é formada por 16 municípios. Os maiores são Caxias do Sul (441.000 habitantes), Bento Gonçalves e Farroupilha.

<sup>26</sup> 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).

<sup>27</sup> Além da AUNE (1994), criou-se a Aglomeração Urbana do Sul (1990) e a Aglomeração Urbana do Litoral Norte (2004). Para a localização das aglomerações urbanas do estado, ver ANEXO 1.

<b>Monte Belo do Sul</b>	2.670	58.234	20.607
<b>Nova Pádua</b>	2.450	49.243	18.954
<b>Santa Tereza</b>	1.720	24.639	13.016
<b>São Marcos</b>	20.103	307.391	14.968
<b>Aglomerado Urbano do Nordeste</b>	716.421	19.049.916	26.590
<b>Rio Grande do Sul</b>	10.693.929	215.863.879	20.810

Fonte: IBGE

A estrutura produtiva da região na qual está inserida Caxias do Sul demonstra a importância da indústria para a produção de valor. Na Tabela 3, 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 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. Outro dado importante é que, contrariamente à tendência nacional e estadual, onde a taxa de participação da indústria no VAB se manteve quase constante, em Caxias do Sul a indústria vem ganhando importância (Gráfico 1). Se em 1999 o setor industrial apresentava participação de 37% no VAB do município, em 2010 esse percentual se eleva para 45%.

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

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

Fonte: IBGE

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



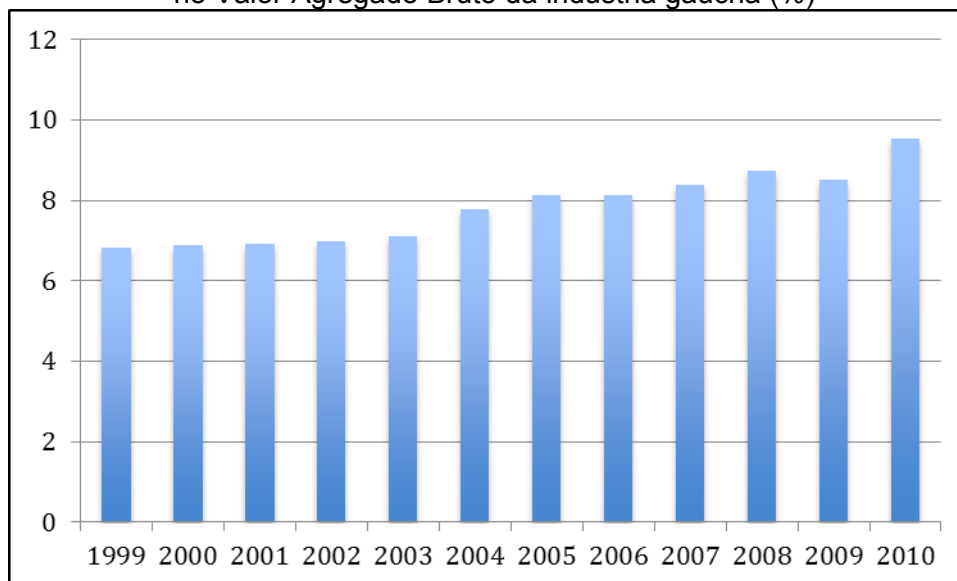
Fonte: FEE, 2010. Elaborado pela autora.

Essa crescente participação da indústria no município se reflete no peso que o setor industrial caxiense possui em relação ao Estado. Embora a participação da microrregião<sup>28</sup> e do município de Caxias do Sul no Valor Agregado Bruto do Estado tenha ficado relativamente estáveis entre 1999 e 2010 (respectivamente, 9% e 5%), a participação da indústria do município de Caxias do Sul no total do Valor Agregado Bruto pela indústria gaúcha cresceu consideravelmente (subindo 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 participação aumentar, a indústria da microrregião de Porto Alegre<sup>29</sup> tem sua participação reduzida de 39,1% no ano de 1999 para 36,9% em 2010.

<sup>28</sup> 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.

<sup>29</sup> 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.

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



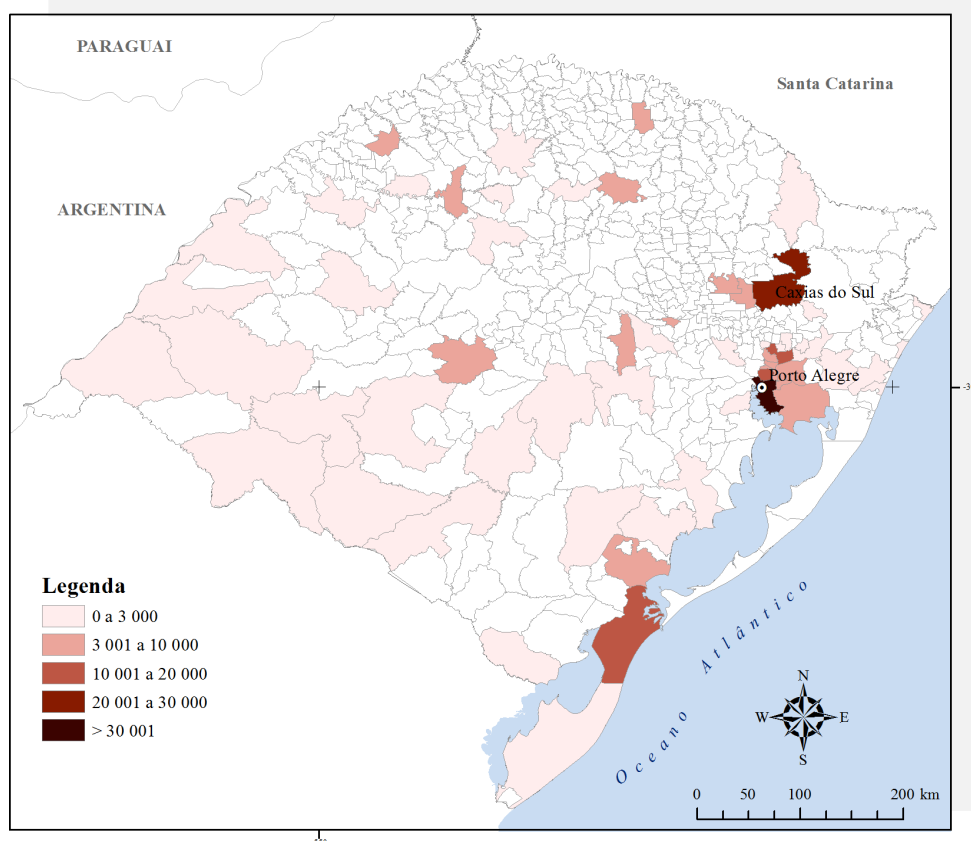
Fonte: IBGE. Elaborado pela autora.

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 pesquisa 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 foram 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, geraram 35% do total de novos postos de trabalho. Dos outros 54 municípios pesquisados, 38 tiveram um saldo acumulado inferior a 3 mil novos empregos no período, enquanto que para 16 municípios esse saldo ficou entre 3 e 10 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, se configuram como importantes centros regionais e estão



entre os municípios que mais criaram empregos depois daqueles da porção nordeste do estado (ver Mapa 3). 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 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.

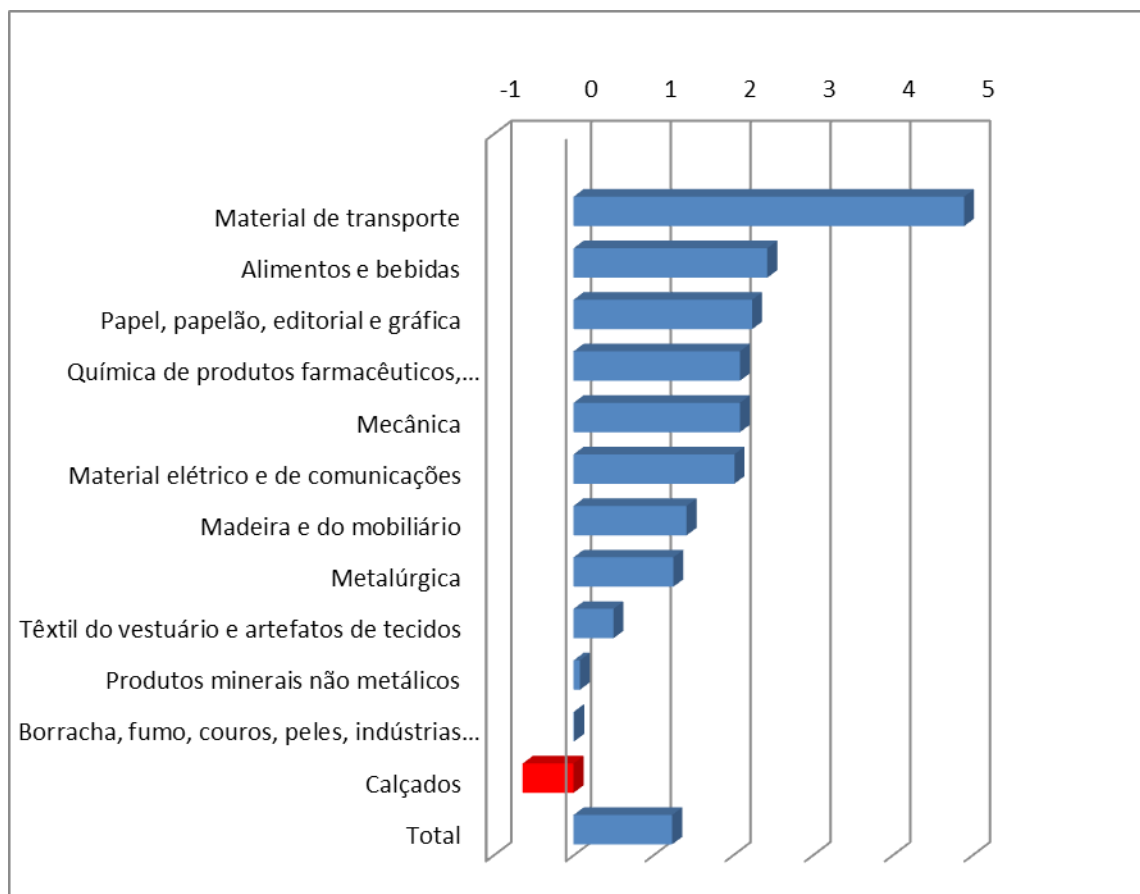
Mapa 3 – Número total de empregos formais gerados em municípios com mais de 30 mil habitantes no Rio Grande do Sul (2003 – 2012)



FONTE: RAIS/MTE. Elaborado pela autora.

É nessa mesma porção do estado que se localiza grande parte das indústrias cujos setores foram os que criaram 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 apresentou 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 Cardoso a partir de 1994 afetaram com maior gravidade esse setor que se voltava fortemente para os mercados externos.

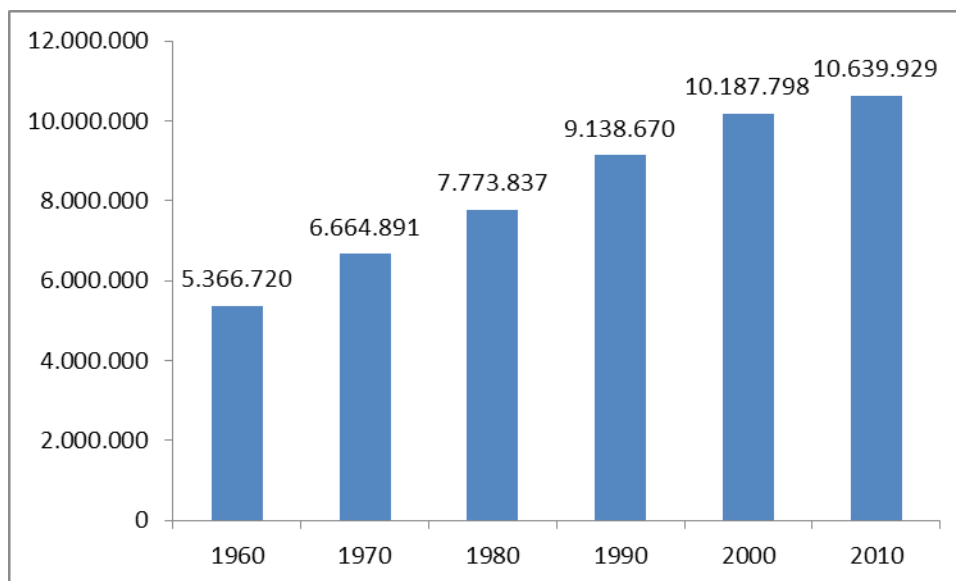
Gráfico 3: Taxa média de crescimento anual do emprego formal, por setores industriais, no RS (1985-2009)



Fonte: RAIS/TEM. Elaborado pela autora.

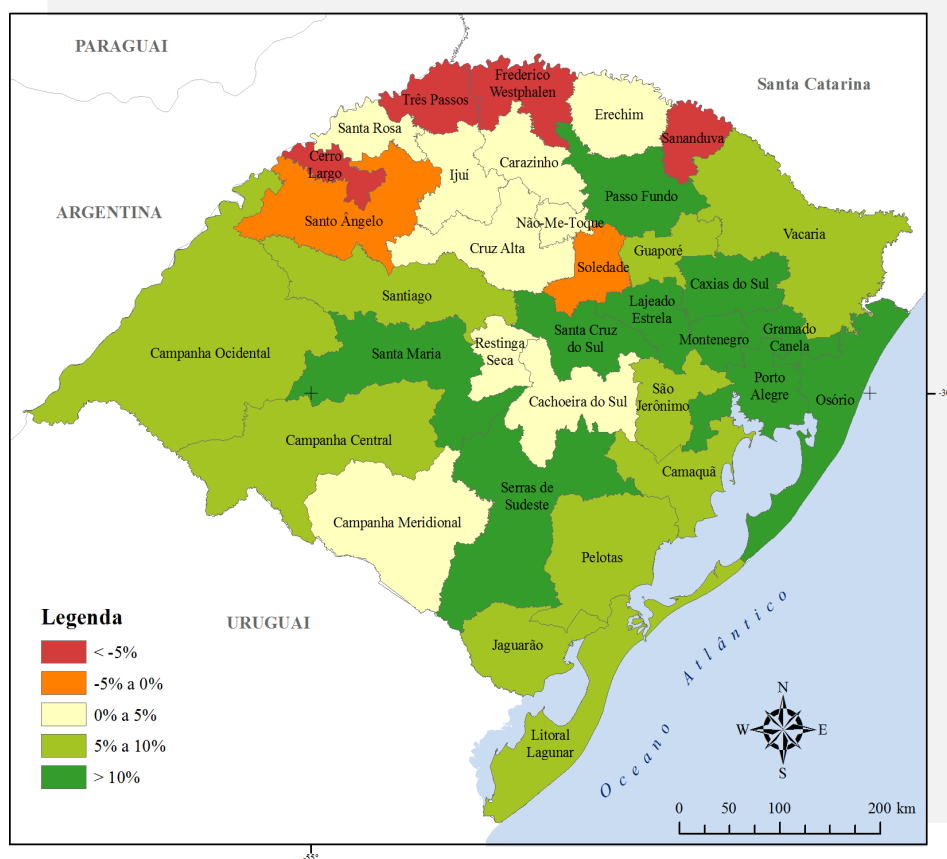
Esse papel dinamizador da região nordeste no panorama econômico do estado não pode ser compreendido, todavia, se não a partir de uma perspectiva inter-regional. Para isso, lançar um olhar mais atento à dinâmica demográfica recente do estado é bastante ilustrativo das disparidades econômicas existentes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

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



Fonte: IBGE. Elaborado pela autora.

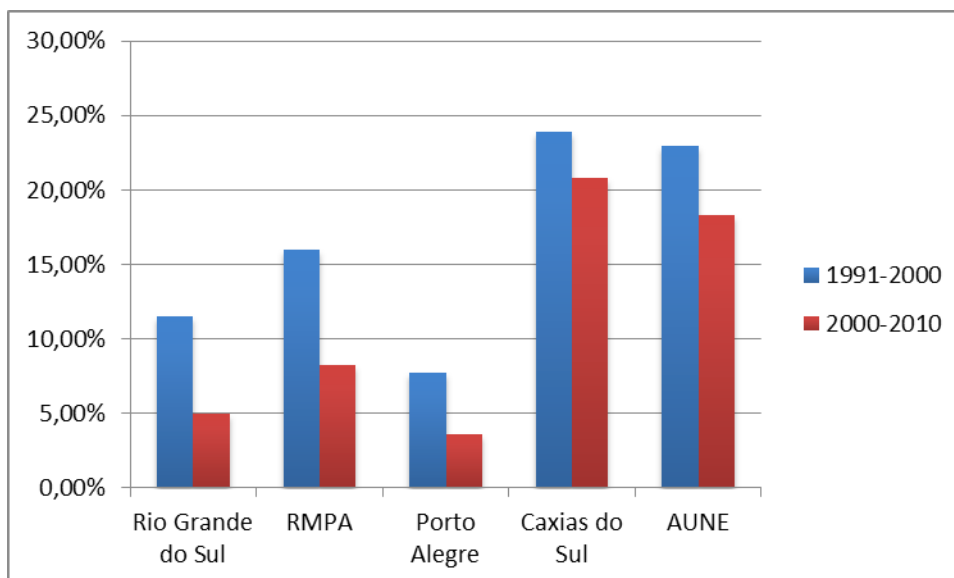
Soma-se a constatação da redução brusca do ritmo de crescimento da população estadual na década de 2000, as variações da distribuição desse crescimento nas diferentes regiões do estado. Na década de 1990, o Rio Grande do Sul registrou crescimento populacional positivo na maioria de suas microrregiões (ver Mapa 4). Nesse período, um número pequeno de microrregiões do norte do estado perdem população, e inúmeras outras, distribuídas por todo estado, têm sua população aumentada em mais de 10%. 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.



Fonte: IBGE. Elaborado pela autora

A população da AUNE, e especialmente Caxias do Sul, cresceram a ritmo muito superior à média do estado na última década do século. Enquanto a taxa de crescimento da população estadual foi de 12% nesse período, o incremento de população na AUNE e em Caxias do Sul foi muito superior à média do estado e até mesmo da RMPA (ver Gráfico 5). Porto Alegre, apesar de apresentar taxa de crescimento inferior à estadual, teve 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 apresentou crescimento populacional superior à média do estado, alavancado, principalmente, pelos municípios de Gravataí, São Leopoldo, Canoas, Viamão, Alvorada e Cachoeirinha.

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



Fonte: IBGE. Elaborado pela autora.

Esse panorama, porém, se altera significativamente no período que segue. Nos anos 2000, além de um incremento populacional significativamente inferior à década anterior, constata-se 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 (ver Mapa 5). O menor incremento no ritmo de crescimento da população da RMPA e da AUNE nos anos 2000 (ver gráfico 5) indica, antes de tudo, uma retração dos índices demográficos no Rio Grande do Sul como um todo, mas não deve ser lida 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 estado). A continuidade de crescimento da população na Aglomeração Urbana do Nordeste a níveis bastante superiores a média estadual revela que essa região vem conseguindo manter uma força econômica que se relaciona, mas não se restringe ao núcleo econômico da região, Caxias do Sul.

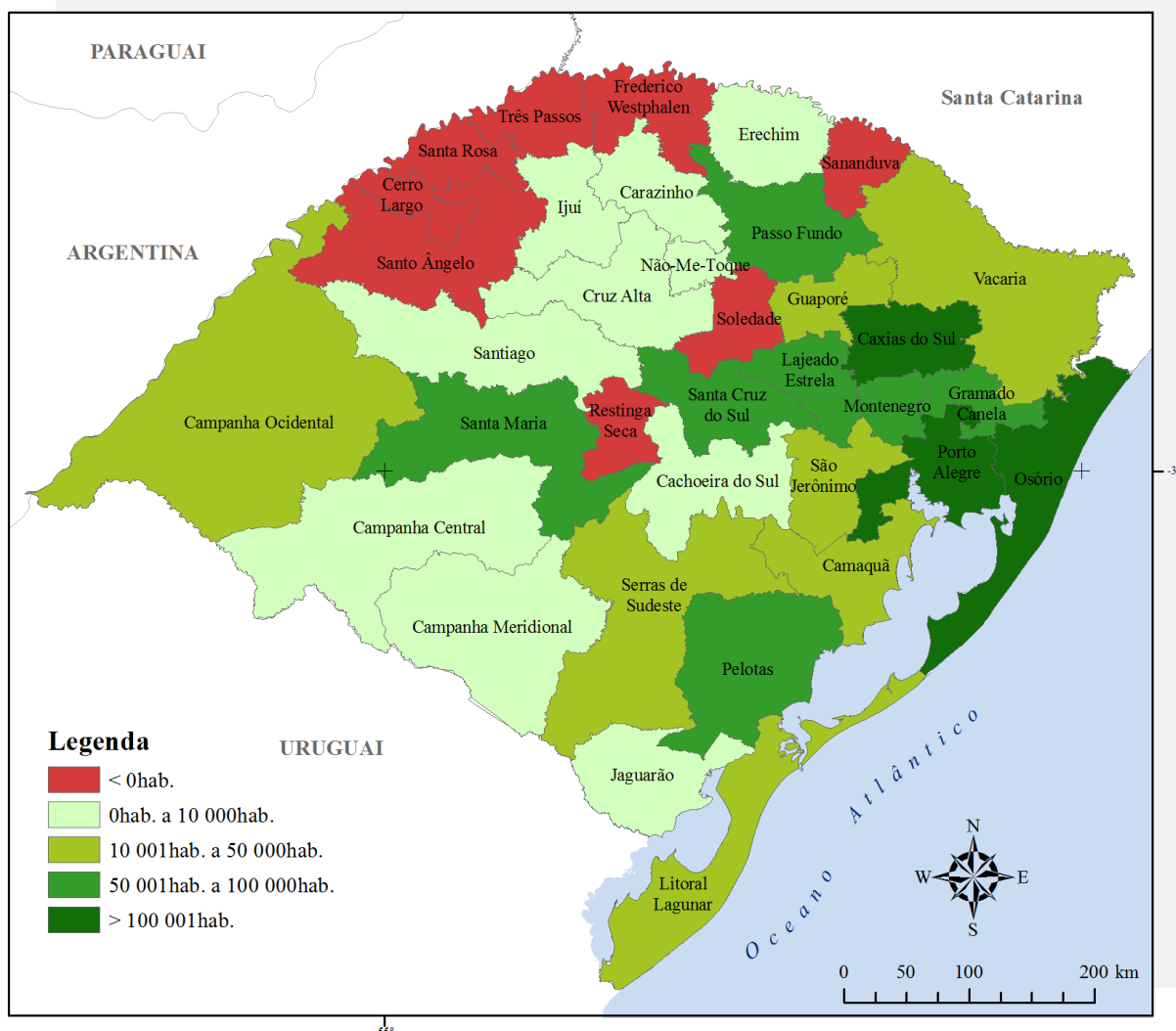
Mapa temático do Rio Grande do Sul, Brasil, mostrando a distribuição espacial da população por município em 2000. O mapa é colorido de acordo com a faixa de crescimento populacional, conforme a seguinte legenda:

- < -5% (Vermelho escuro)
- 5% a 0% (Laranja)
- 0% a 5% (Amarelo)
- 5% a 10% (Verde claro)
- > 10% (Verde escuro)

Os municípios são rotulados no mapa. As regiões vizinhas são PARAGUAI, ARGENTINA e URUGUAI. O oceano adjacente é o Oceano Atlântico. Um compasso e uma escala (0 a 200 km) estão presentes na parte inferior direita.

Quando atemo-nos aos números absolutos de crescimento da população percebemos que, à exceção de Pelotas, Santa Maria e Passo Fundo, todas as outras microrregiões que apresentaram 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). Ao passo que essas microrregiões – 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.

47



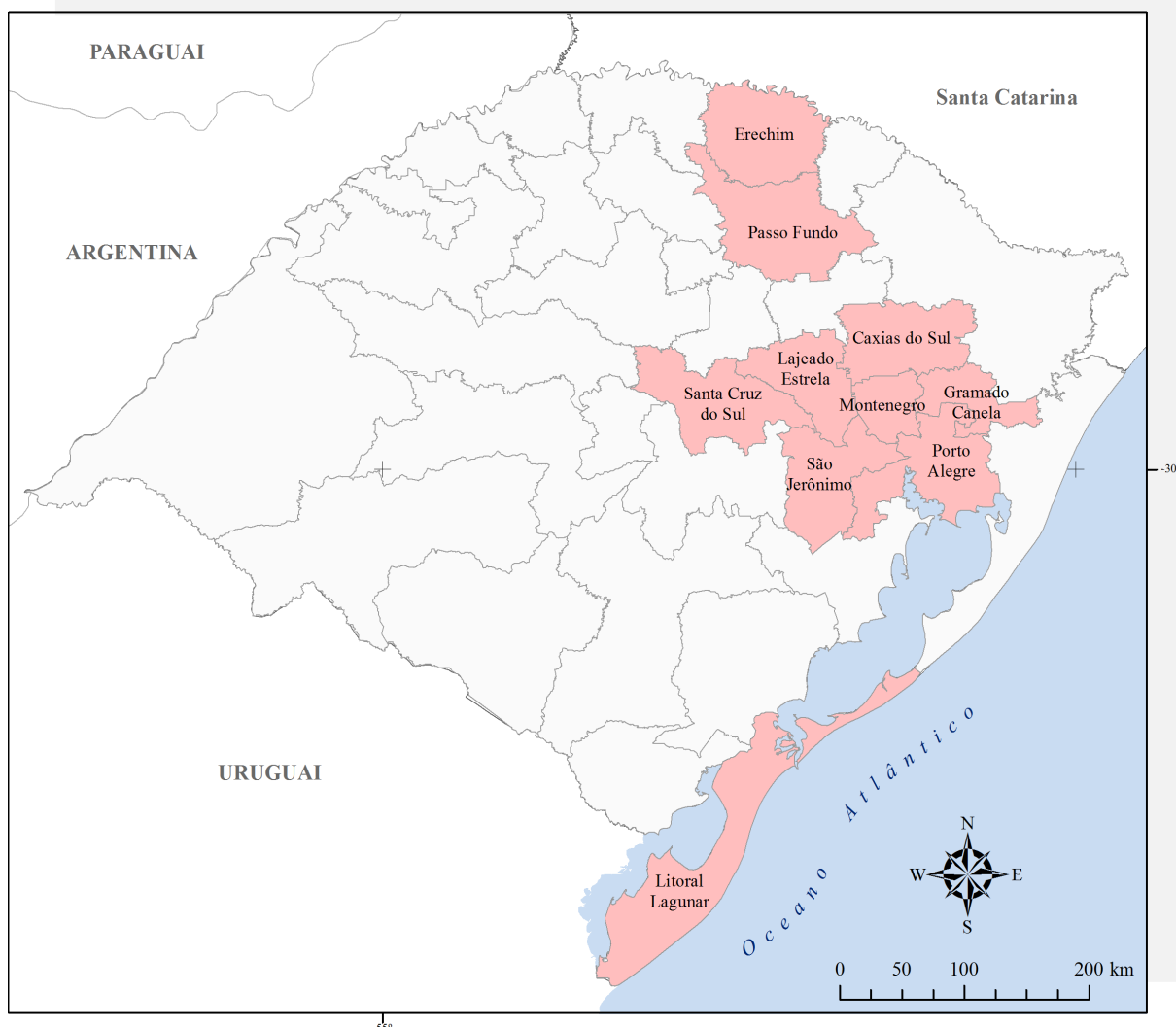
Fonte: IBGE. Elaborado pela autora.

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. 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% (ver Mapa 7). Se excluirmos as microrregiões que estão fora do eixo entre Caxias do Sul e Porto Alegre<sup>30</sup>, ainda assim mais de 70% da produção industrial localiza-se nessa porção do estado.

<sup>30</sup> Microrregiões de Erechim, Passo Fundo, São Jerônimo e Litoral Lagunar.



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



Fonte: IBGE. Elaborado pela autora.

Essa 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 120km 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; importantes pólos agroindustriais, como

Bento Gonçalves<sup>31</sup>, 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 alli* (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 gerou fortaleceu a necessidade de proximidade territorial, contrariamente a muitas previsões dos anos 1990 que sugeriam 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 ali, 2001, p.16).

No Brasil, Sandra Lencioni (2003; 2006; 2011) utiliza esse conceito ao tratar do processo de metropolização no estado de São Paulo. Em seus trabalhos, 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

---

<sup>31</sup> Além de pólo do principal complexo vitivinícola brasileiro, Bento Gonçalves configura-se como um importante pólo moveleiro do país.

120km a partir de Porto Alegre. Essa mesma tendência foi apontada por Soares (2005; 2010), que indica que estaria 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 estaria 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 tiveram 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)<sup>32</sup>. 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 em 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.

É interessante observar a distribuição subsetorial da mão-de-obra ocupada na indústria dos municípios dessa aglomeração. Em primeiro lugar, todos eles 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 subsectores (para se ter uma ideia, o IBGE identifica 37 subsectores 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

<sup>32</sup> 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.

industrial que mais emprega nos municípios de Caxias do Sul e 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<sup>33</sup>.

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.

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

Município	Cinco setores que mais empregam mão de obra na indústria da transformação	Número de empregados
	Fabricação e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias	17116

<sup>33</sup> 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.

Caxias do Sul	Fabricação de máquinas e equipamentos	9640
	Fabricação de produtos de metal - exceto máquinas e equipamentos	8217
	Fabricação de artigos de borracha e plástico	6604
	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. Elaborado pela autora

O que esses dados indicam, mas também outros trabalhos podem ilustrar<sup>34</sup>, é que, ainda que outros setores, como de alimentos e moveleiro,

<sup>34</sup> CALANDRO e CAMPOS (2002)

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 à atender a produção dos veículos, não possuindo, portanto, uma autonomia produtiva. É preciso distinguir esse tipo de diferenciação setorial, que deriva da desverticalização<sup>35</sup> 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<sup>36</sup>. 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), observa-se as 20 maiores indústrias em relação ao número de pessoal ocupado, empregam 85% da mão-de-obra, enquanto que 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 maciça de empregos. Por fim, vale ressaltar que essas 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

<sup>35</sup> 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 disintegration 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).

<sup>36</sup> Breitbach (1997,2001), por exemplo, acredita existir significativa diversidade setorial na região de Caxias do Sul. Os dados, contudo, dificilmente sustentam tal sugestão.

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, por outro lado, 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 segmento em um grande número de pequenas empresas indica a existência de uma rede importante de subcontratação e terceirização no segmento, de tal 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 a especialização das firmas fornecedoras e a 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 gerar uma densa rede de complementaridade entre firmas facilitando o compartilhamento de informações, conhecimentos e agiliza possíveis mudanças no processo produtivo e nos produtos.

### **3.1.1 Apontamentos teóricos (sub-título ainda não definido)**

Concluimos 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. Por isso, é necessário aqui fazer algumas considerações sobre esse conceito.

\*\*\*

Desde o seu início, o desenvolvimento desigual é a expressão geográfica das contradições do capital. [...] A missão histórica do capital é o desenvolvimento das forças de produção através das quais a equalização geográfica das condições e níveis de produção torna-se possível. A produção da natureza é a condição básica para essa equalização, mas a equalização é continuamente frustrada pela diferenciação do espaço geográfico. A diferenciação como um meio para um ajuste espacial em si torna-se um problema a ser corrigido ((SMITH, 1984, p.152.). [Tradução nossa]<sup>37</sup>

Desde que o capitalismo industrial articulou as diferentes porções do planeta em um único sistema de intercâmbio, várias foram as tentativas de explicar as assimetrias de desenvolvimento econômico entre as diferentes porções do planeta. Conforme o capitalismo avançava nas mais diversas nações, tornava-se evidente que esse sistema econômico não se desenvolvia da mesma forma nos diferentes lugares e não produzia 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

---

<sup>37</sup> Original: At the very least, uneven development is the geographical expression of the contradictions of capital. [...] The historic mission of capital is the development of the forces of production via which the geographical equalization of conditions and levels of production become possible. The production of nature is the basic condition for this equalization, but equalization is continually frustrated by the differentiation of geographic space. Differentiation as the means to a spatial fix become itself a problem to be fix.



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, 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 dedicou 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<sup>38</sup> na ideia de

<sup>38</sup> 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,

“aniquilação do espaço pelo tempo”, que resulta da necessidade inerente ao capital 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 se dedicou 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. Era 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].

Se Marx considerou em grande parte a tendência equalizadora do espaço geográfico pelo capital, no século XX as reflexões sobre a diferenciação do espaço ganharam destaque, refletindo o momento histórico de expansão imperialista e a percepção de que essa expansão não levava a uma aproximação dos níveis de desenvolvimento entre as nações.

Nessa perspectiva, é importante destacar as considerações de Rosa Luxemburgo em seu debate com Lênin sobre o imperialismo. Rosa Luxemburgo critica Marx por presumir a dominação completa das relações capitalistas. Em sua visão, baseadas na reformulação dos esquemas de reprodução de Marx, considera fundamental para a reprodução do capitalismo, a permanência de regiões não-capitalistas. O produto que não pode ser realizado pela falta de demanda efetiva, seria realizado nessas regiões. Para a autora, o desenvolvimento desigual se constitui na relação entre o capitalismo e as sociedades não capitalistas. 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].

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 fez 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 continuou sendo a relação entre estados-nação. O desenvolvimento do pós-guerra, que acentuou fortemente a desigualdade entre os países centrais e periféricos, trouxe à tona um debate renovado 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 receberam 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, enfatizaram excessivamente a 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 a 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 perpetuação do capitalismo. Partindo do reconhecimento de que as previsões de superação do capitalismo depreendidas da obra de Marx não se realizaram, Lefebvre dedicou-se à compreensão de suas novas condições no século XX, isto é, dos termos em que se passou a dar a sua reprodução. Lefebvre considera que os marxistas até então tinham dado pouca atenção a essa questão. Supunha-se que as relações de classe instituídas no âmbito da fábrica seriam, por si só, suficientes para reproduzir as relações de produção. Lefebvre entendia que essa perspectiva era insuficiente: sem abandonar Marx, era 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 produz “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, conseqüentemente, 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, sabemos-lo nós: ocupando o espaço, produzindo um espaço* (LEFEBVRE, 1973, p. 21) [Grifo nosso].

David Harvey, admitindo a importância da produção do espaço para a longa sobrevivência do capitalismo sugerida por Lefebvre, aborda essa questão à luz da ideia dos “ajustes espaciais” e seu papel no interior das contradições do processo 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, nos voltamos às considerações sobre o desenvolvimento geográfico desigual para posteriormente abordamos 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 pretéritas 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 são a expressão de processos desiguais de acumulação no espaço e levam a uma configuração espacial que se molda a fim de gerar vantagens competitivas na concorrência entre os capitais.

Essa 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 a geração do que Harvey

identificou como uma coerência estruturada, entendida como um padrão geográfico relativamente estável que opera dentro de um perímetro espacial. 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 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 entender 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 do processo econômico. A organização espacial do capitalismo raramente se estabiliza em um padrão coerente por longo tempo. David Harvey estrutura sua teoria do desenvolvimento desigual e da 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. Essa infraestrutura, tanto social como física, principalmente, torna-se um elemento importante para a formação de alianças regionais compostas por frações de classe que buscam salvaguardar 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]

Ao mesmo tempo em que a instalação da infraestrutura fixa o capital em certos pontos do espaço, também possibilita o fluxo de capital produtivo, mercadorias e mão-de-obra, o que pode levar à desestruturação da coerência regional que foi possibilitada também pela instalação das infraestruturas. Também as infraestruturas sociais não necessariamente garantem a reprodução dessa coerência estruturada: por exemplo, a formação de um mão-de-obra qualificada não impede que essa força de trabalho migre para buscar oportunidades em outros lugares. 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, 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 afortunadas.

Na medida em que a aliança se forme, ela operará pela via do Estado. Por meio dos recursos que controla, o Estado pode tentar reforçar o desempenho econômico regional, assim preservando a aliança regional. As formas de intervenção do Estado a fim de oferecer vantagens para os capitalistas da região são variadas. O Estado pode investir em infraestruturas que os capitalistas individuais não teriam condições, interesse ou que julgassem excessivamente dispendiosos para realizar. Essas infraestruturas podem ajudar a manter a competitividade da região em relação a outras economias regionais. Ele 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; pode 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 capitalista em relação ao processo de trabalho e índices salariais compatíveis com a geração de lucro; pode ainda agir no sentido de promover uma ideologia regional, situada em torno de um discurso que exalta as qualidades supostamente especiais da região e assim fortalece os vínculos entre os participantes da aliança. Essa última estratégia tem se tornado corriqueira em muitas cidades/regiões, principalmente aquelas desejosas de explorar seu potencial turístico, mas não apenas (HARVEY, 2005; 2006a; 2006c).

No entanto, uma série de outras forças 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 algumas dessas forças:

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 à 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 absorvido 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 em uma transferência de capitais da região originária para novas regiões, que podem se tornar novos polos 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 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 ilustram 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 ressurgir 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 gerar excedentes de capital e força de trabalho que precisam ser absorvidos lucrativamente, colocando novamente o problema da sobreacumulação. Existe ainda o risco de o capital excedente ser empregado 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 deram ao cenário de competição acirrada que se impôs a partir do anos 1990, como a abertura comercial e financeira no Brasil.

### **Capítulo 3** (título ainda não definido)

#### **3.1. Introdução**

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. O fundamento desse crescimento reside 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 adaptou às novas condições econômicas colocadas pela globalização, é preciso, em primeiro lugar, esclarecer quais eram essas novas condições que se colocavam no Brasil a partir dos anos 1980, que desafios essas condições colocavam para essas empresas e, finalmente, como as

empresas desse complexo industrial reagiram a esse novo ambiente. A análise de como esse complexo industrial se transformou diante dessas novas determinações permite perceber como a região se reestrutura e se recoloca na divisão territorial e internacional do trabalho. Para tanto, examinamos, na primeira parte, o novo contexto colocado pelas políticas neoliberais que foram gradualmente implementadas 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 e pesquisa em jornais e revistas, examinamos os ajustes internos realizados por essas empresas e procuramos entender como esses ajustes encontram explicação em decisões estratégicas tomadas nesse contexto.

### 3.2. As políticas neoliberais e a construção de um novo contexto macroeconômico

Desde os anos 1980, uma série de políticas econômicas e sociais começou a ser introduzidas como resposta à situação de crise que acompanhou o fim do regime militar. A partir do final dos anos 1970, o crescimento do produto industrial e da renda passaram a crescer muito lentamente, tendência que foi agravada pela crise da dívida externa no início da década seguinte. A tentativa de reativar o crescimento econômico baseou-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 ficou evidente que a grave condição fiscal do Estado brasileiro foi ceifando as possibilidades de reativar a economia pela expansão do gasto público. Esse cenário de dificuldades abriu caminho para políticas alternativas de reajuste econômico, baseadas na crença de que a intervenção do Estado na economia deveria ser reduzida a fim de estimular a livre iniciativa das empresas. Essa reorientação foi ainda fortalecida pelas recomendações de instituições internacionais que gerenciavam o

repagamento da dívida pública brasileira. Antes de compor esse novo quadro que se desenha, é importante esclarecer a situação econômica que precedeu essa reorientação.

O período que vai de 1950 a 1980 foi 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 concentrou-se no fomento ao investimento, porque um dos diagnósticos que se fazia da situação econômica do Brasil era 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 capacidade produtiva crescer diante da demanda, autodeterminando o processo de desenvolvimento industrial (MELLO, 1991, p. 110).

Como aponta o autor, era preciso um processo de centralização do capital até então inexistente na indústria brasileira. Duas foram as vias tomadas. A primeira foi a atração de grandes oligopólios internacionais para investir no setor de bens duráveis, o que ocorreu a partir dos anos 1950 com a entrada de empresas do setor automobilístico no país. A segunda foi 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). 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. O conjunto de políticas macroeconômicas que acompanhou esse arranjo foi bastante diferente do que veio a se instituir a partir dos anos 1990. Em primeiro lugar, o Estado não renunciava a 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, era visto como necessário para criar estímulos aos setores industriais e como medida contracíclica. Por fim, no contexto do regime de Bretton Woods, a estabilidade cambial proporcionava 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 iniciou em 1973 e se agravou em 1979, forçou o estado brasileiro a se adaptar as 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 hegemonia internacional da moeda americana, teve 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 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, levou algumas agências multilaterais, como o FMI e o BID, 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 estavam 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 foi a redução brutal do gasto público e como consequência a incapacidade do estado brasileiro de investir no setor produtivo e em infraestruturas. (CARNEIRO, 2002; GONÇALVES 1999, 2006; CINTRA, 1999). Entretanto, foi somente nos anos 1990, sob a pressão do chamado Consenso de Washington e a falência dos planos heterodoxos de controle da inflação implementados ao longo da década de 1980, que a adesão do estado às políticas de cunho neoliberal foi impreterível.

O primeiro experimento ocorreu 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, foi com a implementação do Plano Real em 1994, que o controle da inflação foi instrumentalizado para garantir a transição do país para um novo regime macroeconômico. Sob a justificativa de uma medida “técnica” para o controle inflação e garantia de crescimento em longo prazo, o Plano Real assegurou a continuidade de políticas neoliberais já correntes e impôs profundas reformas fiscais e do mercado de trabalho, além de uma segunda onda de privatização de empresas estatais. Interessa-nos, aqui, menos discutir essas reformas em termos amplos, e mais atentar para aquelas que produziram efeitos mais diretos sobre o setor industrial. (CINTRA, 1999; GONÇALVES, 2006). A tabela 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.

A política mais importante do plano Real foi a monetária. O combate à inflação inaugurado por esse plano baseou-se na elevação drástica das taxas de juros internas a fim de conter a demanda agregada. Essa elevação dos juros produziu diversos efeitos paralelos, que modificaram o ambiente de

negócios no país. Em primeiro lugar, a elevada remuneração dos ativos financeiros atraiu volumosos fluxos de capital estrangeiro para o país, ocasionando uma apreciação rápida do real em relação ao dólar. Em segundo lugar, o aumento da taxa de juros levou a uma piora substancial das contas públicas, em função da elevação do serviço da dívida como proporção do orçamento. Essa deterioração foi aprofundada na medida em que as taxas de juros elevadas e a diminuição do gasto público causaram 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) (GONÇALVES, 2000, 2002, 2006; MOLLO; SAAD-FILHO, 2006; CINTRA, 1999).

Figura1 - Circulo vicioso da política econômica pós-Real no Brasil



Elaborado pela autora

Para as firmas industriais, destacam-se dois efeitos principais: para os setores de produção de bens de consumo, a queda na inflação gerou, 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, foi a elevação dos encargos financeiros das



empresas em virtude dos juros mais elevados. Esse custo mais elevado restringiu fortemente o investimento (LAPLANE *et al*, 2000; SARTI; LAPLANE, 2002).

O segundo tipo de política do plano Real que teve impactos significativos foi a política fiscal. Essa estava fortemente associada à tentativa de dar maior credibilidade ao país frente aos investidores financeiros. O estabelecimento de medidas de contenção de gastos públicos tinha por objetivo gerar superávits e assim garantir o pagamento do serviço da dívida. Essas medidas representavam uma ampla transferência de recursos dos contribuintes para os detentores de títulos da dívida pública (GONÇALVES, 2006). Para as empresas, essa política, que ocasionou uma redução substancial do investimento público, reduziu os efeitos de estímulo que o gasto público exerce sobre as empresas. Além disso, uma vez que a dívida, no primeiro governo FHC, continuou a se deteriorar, foram necessários sucessivos aumentos da carga tributária para manter o estoque de dívida estável, o que também afetou as decisões de investimento das empresas (GONÇALVES, 2006).

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

Finalmente, a tendência à apreciação do câmbio foi uma das marcas da política cambial a partir de 1994. Essa apreciação foi gerada pela rápida entrada de grandes volumes de capital estrangeiro no país, seja em investimentos diretos ou investimentos de portfólio. A sobrevalorização cambial afetou gravemente a balança comercial do país, que teve sucessivos déficits no início do plano Real. O setor mais atingido foi a indústria, que teve sua participação no PIB fortemente reduzida e uma perda significativa de empregos, além de uma diminuição da média salarial. O setor exportador

também foi fortemente afetado, com a elevação do preço das mercadorias brasileiras em dólar. Outro aspecto da política cambial foi a adoção do câmbio flutuante 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 desfavoreceu, também, o investimento, uma vez que dificultou um planejamento de longo prazo (CINTRA, 1999; GONÇALVES, 2006; MOLLO; SAAD-FILHO, 2006)

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

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

	<b>Medidas</b>	<b>Consequências imediatas</b>	<b>Efeitos sobre as empresas</b>
<b>Política monetária</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elevação das taxas de juros</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Controle da inflação</li> <li>• Atração de capitais financeiros de curto prazo</li> <li>• Elevação da taxa de câmbio</li> <li>• Deterioração das contas públicas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elevação temporária do consumo interno.</li> <li>• Aumento do custo do capital de empréstimo para as empresas.</li> </ul>
<b>Política fiscal</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Políticas de restrição orçamentária.</li> <li>• Metas de superávit fiscal.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diminuição do investimento público.</li> <li>• Transferência de recursos dos contribuintes para os detentores da dívida pública.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Redução dos efeitos de estímulo do gasto público.</li> <li>• Aumento da carga tributária para atingir superávit fiscal primário.</li> </ul>
<b>Política comercial</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Liberalização comercial (eliminação de barreiras tarifárias)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aumento das importações.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Competição externa mais acirrada (barateamento das importações).</li> <li>• Maior facilidade em importar bens de capital.</li> </ul>
<b>Política cambial</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apreciação da taxa de câmbio</li> <li>• Adoção do câmbio flutuante (1999).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Geração de déficit em conta corrente.</li> <li>• Atração de capitais financeiros de curto prazo.</li> <li>• Volatilidade das taxas de câmbio (flutuações drásticas).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elevação dos preços de exportação.</li> <li>• Maior facilidade em importar bens de capital.</li> <li>• Incerteza diante da variabilidade do câmbio.</li> </ul>

Elaborado pela autora

### 3.3. As estratégias empresariais e a reestruturação regional em um cenário de políticas neoliberais

Esse novo cenário, que começa a se desenhar no final dos anos 1980, forçou as empresas a se reorganizarem para reagir a um ambiente econômico mais competitivo e volátil. Acompanhando as tendências que se observaram no Brasil de forma geral, sobretudo depois do Plano Real, muitas empresas não conseguiram se adaptar a essas novas exigências. Algumas acabaram por perder importância no mercado nacional, como é o caso da Metalúrgica Gazola, empresa de ferramentas que passou a enfrentar problemas financeiros no final da década de 1980 e teve uma diminuição drástica do seu quadro de funcionários. Outras foram vendidas a grupos internacionais, como a Eberle, uma das pioneiras no ramo de instrumentos de metal e cutelaria. Outras, ainda, foram forçadas a encerrar suas atividades, como é o caso da importante empresa de eletrodomésticos Enxuta. Algumas, entretanto, conseguiram se reorganizar de tal forma a não apenas se manter, mas crescer rapidamente a partir desse momento. 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 na teoria do desenvolvimento desigual desenvolvida por Harvey, havíamos discutido, 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 cuidado de evitar uma simples instrumentalização da teoria de Harvey para compreender as metamorfoses pelas quais a região passou 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, percebemos que em diversos momentos ela precisa buscar soluções externas para continuar

crecendo 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, se volta para o mercado nacional, principalmente São Paulo. Entendemos que cada um desses momentos representou 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 ocorreu na região. Para isso, é importante considerar a emergência de novas determinações que já haviam se manifestado anteriormente.

Até 1970 a indústria automotiva da região de Caxias do Sul estava 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, e com altas taxas de crescimento, absorvia o excedente de capital gerado pelas indústrias da região. Além disso, a proteção tarifária teria tido um papel importante no crescimento inicial dessas empresas, como reconheceu 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 buscavam mercados externos para os seus produtos. Nessa época, segundo um executivo da Marcopolo, exportar tinha um propósito complementar, de apenas reduzir a ociosidade dos ativos nos momentos de menor demanda interna. A busca por novos mercados externos acelerou-se com a crise do mercado interno em meados dos anos 1980. O caso da Randon ilustra esse cenário, mas esse movimento se observava também em outras empresas como a Marcopolo. Nas palavras de um 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 bastantes 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<sup>39</sup>.

A busca de uma solução espacial levou, portanto, as empresas crescentemente a exportar seus excedentes a partir dos anos 1970. A aceleração da acumulação na região conquistava-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, dificultaram a continuidade dessa solução espacial baseada no comércio exterior. Além disso, essas mesmas condições forçaram as empresas a buscar mais eficiência tanto no mercado interno quanto nos externos. Esse período, então, foi marcado por duas iniciativas: por um lado, a solução espacial (absorção dos excedentes) deixava de se basear apenas na produção interna para exportação, e passava a basear-se também na internacionalização da produção, com a abertura de fábricas e escritórios em outros países; por outro lado, 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 havia expandido suas fábricas e escritórios pelo Brasil ao longo da década de 1970, abrindo unidades montadoras em cidades como Porto Alegre, São Paulo, Curitiba e Rio de Janeiro com o objetivo de explorar melhor o mercado interno. No entanto, a crise de 1982 colocou em xeque essa estratégia, obrigando a firma a fechar a maioria das unidades inauguradas na década anterior. Os anos 1980 foram 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.

---

<sup>39</sup> Entrevista realizada com Hemerson de Souza, gerente de planejamento e relação com os investidores, no dia 19/03/2013 em Caxias do Sul.

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 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 deu origem a joint-venture Master Equipamentos Automotivos Ltda em abril de 1986. Essa opção da Randon visava, principalmente, reduzir riscos em relação à tecnologia e 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 repercutiu na queda das vendas da empresa, bem como a crescente exigência dos acionistas por maior profissionalização e transparência da gestão e por um aumento distribuição de dividendos levaram à decisão dos proprietários de reorganizar a estrutura corporativa da Randon. Cria-se uma holding sob o nome de Randon Participações S.A.<sup>40</sup>, 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

---

<sup>40</sup> 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.).

em tomadas de decisão, foco nos segmentos de atuação e descentralização. Essa estratégia levou a corporação ao seu quarto ciclo de expansão (RANDON, 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 alemã Jost Werke. Foi então constituída a JOST Brasil<sup>41</sup>, que fabrica, monta, comercializa, importa e exporta produtos como a quinta-roda, aparelhos de levantamento, pinos-rei, suspensores, kits de cavalo mecânico, engates para contêineres, ralas, hubodômetros, engates automáticos, dentre outros sistemas automotivos. 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 viria a se tornar uma das maiores aquisições do grupo, respondendo por uma parcela elevada das suas receitas e lucros<sup>42</sup>.

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 Suspensys<sup>43</sup> 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 Fundação e Tecnologia Ltda, em 2006. Por meio dessa

---

<sup>41</sup> 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.

<sup>42</sup> 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; na matriz, localizada em Caxias do Sul, na unidade localizada na cidade de Pinghu, China e na planta do Alabama, nos 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.

<sup>43</sup> 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.



empresa, a Randon produz diversas peças de seus produtos finais. Segundo a autobiografia de Raul Randon, a criação da empresa foi necessária porque,

[...] em 2004, [ocorreu] um colapso na cadeia de fornecimento do setor metalúrgico, devido à falta de fornecedores nacionais e à crescente demanda mundial. [O grupo decidiu por incluir] o projeto de uma unidade de fundição no plano plurianual da empresa, a Castertech Fundição e Tecnologia Ltda., com uma capacidade de produção de 30.000 toneladas por ano de ferro fundido ( RANDON, 2009, p. 194).

Em 2011, as empresas Randon agregam ao seu portfólio duas novas empresas: a Randon Brantech Implementos para o Transporte Ltda., sediada em Chapecó (SC), e dedicada à fabricação de veículos rebocados da chamada “linha branca”, que incorpora tanques de alumínio e aço inox e caixas frigorificadas; e a Freios Controil Ltda., sediada em São Leopoldo (RS), tradicional fabricante de autopeças e componentes para freios, controlada pela Fras-le S.A. 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<sup>44</sup>.

Deve-se observar que a expansão da empresa no mercado nacional e no mercado internacional seguem motivações diferentes. Como explica um executivo da empresa, embora mantenha sua sede em Caxias do Sul, a Randon precisa abrir novas unidades em outras partes do país pelas dificuldades logísticas enfrentadas pela empresa:

[...] 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

<sup>44</sup> 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>

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 [...]<sup>45</sup>.

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 um 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:

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<sup>46</sup>.

---

<sup>45</sup> Entrevista realizada com Hemerson de Souza, gerente de planejamento e relação com os investidores, no dia 19/03/2013 em Caxias do Sul.

<sup>46</sup> Entrevista realizada com Astor Schmitt no dia 06/11/2013 em Caxias do Sul.

Por isso, o diretor entende que as condições econômicas descritas no início desse capítulo colocaram 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 megaopportunidade. Na outra via da mesma rua<sup>47</sup>, a gente tinha que olhar esse mesmo mapa e dizer: “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 (ver Mapa) como resultados de decisões estratégicas da empresa.

Igualmente como a Randon, a empresa Marcopolo já realizava importantes transações internacionais desde fins a década de 1960, tanto com países da América do Sul como com países africanos. Nessa época, os ônibus eram montados em Caxias do Sul e chegavam rodando ao país de destino ou eram enviados prontos via navio. As dificuldades de exportar o ônibus montado levaram a empresa a desenvolver novas tecnologias na década de 1970. Em 1971, a Marcopolo venceu 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 eram muito altas e desencorajavam a prática. Para viabilizar o negócio, a empresa desenvolveu uma tecnologia para enviar as carrocerias de ônibus completamente desmontadas (CKD)<sup>48</sup> a partir do Brasil e montá-las nos país de destino. Nesse projeto, a Marcopolo orientou uma empresa

<sup>47</sup> 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 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.

venezuelana na construção de uma planta industrial para a montagem dos veículos e na produção de alguns componentes, o que permitiu a nacionalização do produto. O desenvolvimento dessa tecnologia tornou 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 possibilitou, a partir desse momento, o envio de carrocerias com preços muito mais competitivos para o Brasil e para o exterior. Ainda no período do milagre brasileiro, a empresa fez 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 investiu em uma fábrica em Betim, Minas Gerais. Além disso, abriu escritórios comerciais em grande parte dos estados brasileiros.

Porém, a crise do início dos anos 1980 afetou profundamente a Marcopolo, que teve sua produção reduzida pela metade (de 12.267 unidades para 6.695 entre os anos 1981 e 1983) e foi forçada a enxugar sua estrutura e a demitir funcionários. As fábricas de Porto Alegre e Betim (MG) foram fechadas e ocorreram diversos episódios de greve nas instalações de Caxias do Sul. Em um cenário instabilidade econômica e forte retração do mercado interno, a Marcopolo, assim como diversas empresas montadoras e de autopeças, encontrou no mercado externo uma alternativa que permitia 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), na Argentina (1997). Essa busca por mercados externos, no entanto, foi guiada por um novo tipo de estratégia. Em vez de estabelecer contratos de transferência de tecnologia, a Marcopolo optou por abrir novas firmas no exterior, uma decisão fundamentada na proteção de sua tecnologia, uma vez que, após o vencimento desses contratos, a empresa parceira poderia utilizar

---

<sup>48</sup> 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).

livremente a tecnologia adquirida e tornar-se uma concorrente. Foi com essa estratégia que a empresa abriu as fábricas de Portugal em 1991 e Argentina em 1998, 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), fizeram com que as fábricas encerrassem 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 entrevistados explica que um conjunto de fatores fez a empresa se internacionalizar de forma muito mais agressiva a partir de 1999. Por um lado, há uma saturação das possibilidades de crescimento interno:

Em 1997 a empresa chegou à seguinte conclusão. Nós detemos 60%, 70% do mercado brasileiro. Depois vinha a Busscar, a Caio já tinha quebrado, depois ela ressurgiu. A Comil praticamente não existia. A Ciferal a gente já tinha comprado porque ela tinha quebrado e nós compramos, que é lá no Rio de Janeiro. Quais são as estratégias de crescimento? [...] Nós chegamos à conclusão: bom, quais são as possibilidades? Vamos comprar mais concorrentes aqui no Brasil? Bom, sabe que existe uma curva que quanto maior a tua participação de mercado maior é o teu nível de investimento. Ela é exponencial. Maior é o nível de investimento para tu conseguir pouco porque tu já estás grande. 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. Estão comprando, e já iriam começar a nos dar umas travas. Já ia começar a travar. 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. Então eu estou mandando uma caixa de ar. Custa caro. Chegamos à conclusão que nosso processo era internacionalizar. Exportar é uma coisa, internacionalizar é outra [...]. E aí começamos com o processo. E aí começamos a avaliar o mundo<sup>49</sup>.

---

<sup>49</sup> Entrevista realizada com Walter Cruz, gerente de marketing e estratégia da Marcopolo, no dia 27/02/2013 em Caxias do Sul.

Essa segunda etapa de internacionalização fundou-se em novas estratégias. A posição adotada pela empresa foi de formação de joint ventures com fabricantes de chassis locais. Uma das razões para essa mudança de estratégia foi o problema, já mencionado, da transferência de tecnologia. Outras motivações também estavam envolvidas. Segundo executivos da empresa, o fracasso da experiência das fábricas de Portugal, fechada em 2010, e da Argentina, fechada em 2001, mostrou que era 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, diversos países passaram a exigir índices de nacionalização de componentes, o que prejudicava 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 tinha uma forte presença no mercado mexicano permitiu à Marcopolo estabelecer uma rede de fornecedores no próprio país, de forma que somente alguns poucos 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 sobre 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 para fornecer para as fábricas da Marcopolo em todo o mundo. Essas fábricas na China passariam 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 se deu em 2006, com a associação da empresa à Tata Motors, que originou a Tata Marcopolo. Segundo entrevista realizada, a decisão de entrar na Índia deveu-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 Marcopolo 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 se associa, no Egito, com a empresa GB Auto; em 2011, a empresa estabelece joint venture com a empresa russa OJSC Kamaz para comercialização de carrocerias Marcopolo, montadas sobre chassis Kamaz; e em 2012 a empresa adquire 75% da Volgren Australia Pty, maior encarregadora de ônibus australiana.

A internacionalização da empresa no início dos anos 1990 não foi, contudo, apenas um processo de abertura de novas fábricas similares às que a empresa possuía no Brasil. Ao se dirigir a mercados internacionais, a empresa enfrenta um ambiente de concorrência que a obriga a adotar novas formas organizacionais e novos arranjos tecnológicos<sup>50</sup>. 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 a empresa 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*), a intensificação do suprimento de autopeças em sistema *just in time* (*kanban*) e a terceirização, sobretudo dos serviços<sup>51</sup>. O depoimento de um gerente industrial à época da implantação dessas mudanças ilustra algumas racionalizações inauguradas nas fábricas da companhia em Caxias do Sul:

---

<sup>50</sup> Sobre a necessidade periódica de mudanças organizacionais e tecnológicas, cf. Harvey (2006, cap. 4 e 5).

<sup>51</sup> 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 células 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.

[...] 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.

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” (Moacir Moroni, ex-diretor. 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. (Rubem Bisi, Diretor. 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 alguns componentes como mecanismos de portas, sonorização, eletrônica, etc (BELLINI, 2012). Conforme argumentamos anteriormente, a ampliação dos mercados abastecidos pelas principais empresas permitiu a aceleração do processo de acumulação na região. Durante a pesquisa observamos que vários pequenos negócios surgiram vinculados às demandas dessas empresas. Retornaremos a esse ponto posteriormente.

É necessário, ainda, destacar a trajetória de uma terceira empresa para reforçar o argumento de que a região produziu excedentes de capitais que foram 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, pois concentra-se no mercado nacional e nos mercados dos países pertencentes ao Mercosul. Mas sua expansão exibe uma trajetória semelhante às outras duas.

A busca de mercados externos fundamentou-se, em um primeiro momento, somente na exportação de tratores e máquinas montadas para os países do Mercosul, à exceção de uma parceria firmada 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 fabricava chassis para ônibus e caminhões leves. Em 2013, iniciou 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 foi a abertura de uma fábrica de componentes na China. O objetivo era de produzir componentes mais baratos para o fornecimento das fábricas no Brasil e na Argentina. A empresa criou, 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 acarretou, portanto, uma substituição importante de componentes antes produzidos no Brasil por componentes de produção 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, pareceria haver 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 anunciou, 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 se encontra 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 passou, então, a incentivar que os próprios funcionários iniciassem seus negócios como fornecedores da Marcopolo; segundo informações da companhia, mais de cinquenta pequenos negócios surgiram 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 foi o primeiro cliente da Fortaleza, mas atualmente ela representa em torno de 25% do faturamento da empresa. Outro exemplo de empreendimento que surgiu no início dos anos 1990, por iniciativa de dois ex-funcionários da empresa, é a Servicarga. A sede da Servicarga foi construída ao lado do complexo da Marcopolo em Ana Rech e está interligada ao SAP<sup>52</sup> 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” (Ronaldo Bidese, Servicarga. BELLINI 2012, p. 56).

Em entrevista com o presidente da empresa Vidroforte, identificamos uma dinâmica semelhante. Conforme nos relatou o presidente da Câmara da Indústria e Comércio de Caxias do Sul (CIC), a sua empresa, especializada na

---

<sup>52</sup> 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.

fabricação de vidros automotivos, também surgiu 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 perceberam que a demanda por vidros da indústria local era atendida por empresas do sudeste do país. Possuindo certa experiência no ramo, decidiram por abrir uma pequena fábrica de vidros no município. Alguns anos depois, com a possibilidade de importar equipamentos a preços mais acessíveis, a empresa tornou-se fornecedora da Marcopolo, criou base, normatizações e passou 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 componentes para a indústria moveleira. No final dos anos 1990, quando a metalúrgica já produzia carrocerias para caminhão e era fornecedora de autopeças para diversas encarroçadoras brasileiras, a cliente paulista Neobus passava por uma grave crise e estava prestes a falir. Com a intenção de garantir o cumprimento dos débitos da Neobus, os sócios da San Marino propuseram a transferência do negócio e parte das ferramentas da Neobus para a metalúrgica gaúcha. Essa transação originou a San Marino Neobus e criou a oportunidade de a metalúrgica atuar no setor de produção de ônibus. Nesse período também outros dois ex-funcionários da Marcopolo passaram 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 foi decisiva para o crescimento rápido no mercado, porque deu a eles conhecimentos sobre o produto, fornecedores, concorrência e nicho de mercado<sup>53</sup>. A nova empresa se estabeleceu a 850 metros da Marcopolo, no bairro Ana Rech. Segundo os diretores, a instalação em Ana Rech deu-se por razões logísticas, já que muitos fornecedores estão localizados num raio de cinco quilômetros da sede da empresa.

---

<sup>53</sup> 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.

Mesmo tendo conhecimento do setor, a nova empresa teve uma série de dificuldades, principalmente com fornecedores. Segundo Edson Tomiello, os executivos da Marcopolo ameaçavam 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)<sup>54</sup>.

No final dos anos 1990, as empresas de transporte urbano das cidades grandes e de porte médio estavam enfrentando a difícil concorrência do transporte informal, os chamados perueiros. Os executivos da Neobus detectaram ali uma oportunidade de negócio. Entre 2001 e 2003, os negócios da empresa concentraram-se na produção de micro-ônibus, veículos para o transporte de até 27 pessoas. Em pouco anos a Neobus ultrapassou a Marcopolo na produção de micro-ônibus e se mantém como líder nacional no segmento (ver Tabela)<sup>55</sup>.

Tabela 7 - Produção de microônibus<sup>56</sup>

	2002 <sup>2</sup>	2003 <sup>2</sup>	2006 <sup>2</sup>	2007 <sup>2</sup>	2008 <sup>2</sup>	2009 <sup>2</sup>	2010 <sup>2</sup>	2011 <sup>2</sup>	2012 <sup>2</sup>	2013 <sup>2</sup>
<b>Neobus</b>	677 <sup>6</sup>	1361 <sup>1</sup>	1111 <sup>1</sup>	1205 <sup>1</sup>	1336 <sup>1</sup>	1330 <sup>1</sup>	2006 <sup>2</sup>	2040 <sup>2</sup>	2667 <sup>2</sup>	2320 <sup>2</sup>
<b>Marcopolo</b>	1229 <sup>1</sup>	1776 <sup>1</sup>	855 <sup>8</sup>	892 <sup>8</sup>	804 <sup>8</sup>	504 <sup>5</sup>	902 <sup>9</sup>	1144 <sup>1</sup>	1143 <sup>1</sup>	1233 <sup>1</sup>

FONTE: Fabus

Em 2007, dois sócios da Neobus venderam 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

<sup>54</sup> Foi necessário recorrer à revistas especializadas para obter informações sobre a San Marino Neobus já que a empresa recusou as nossas tentativas de entrevista.

<sup>55</sup> Atualmente a empresa possui dois mil e duzentos funcionários em três fábricas: Caxias do Sul, Três Rios/RJ e uma fábrica no México

<sup>56</sup> Os dados de 2004 e 2005 não estão disponíveis.

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 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 empresas. Em uma entrevista na empresa a Agrale, o gerente de marketing da empresa, 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), mesmo 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*<sup>57</sup>

<sup>57</sup> Entrevista realizada com José Alberto Matos, gerente de Marketing na Agrale, no dia 22/02/2013 em Caxias do Sul.

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 para o programa caminhos da escola, a Marcopolo sondou grandes fornecedoras de chassis, mas acabou por optar por estabelecer uma parceria com a Agrale. Segundo o mesmo representante da Agrale, a escolha teve relação 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... Como 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. A agilidade, a facilidade e a informalidade, que não existe nas outras [com estruturas hierárquicas muito complexas].

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 pode 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

para a qualificação da força de trabalho e 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 empresas. 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.

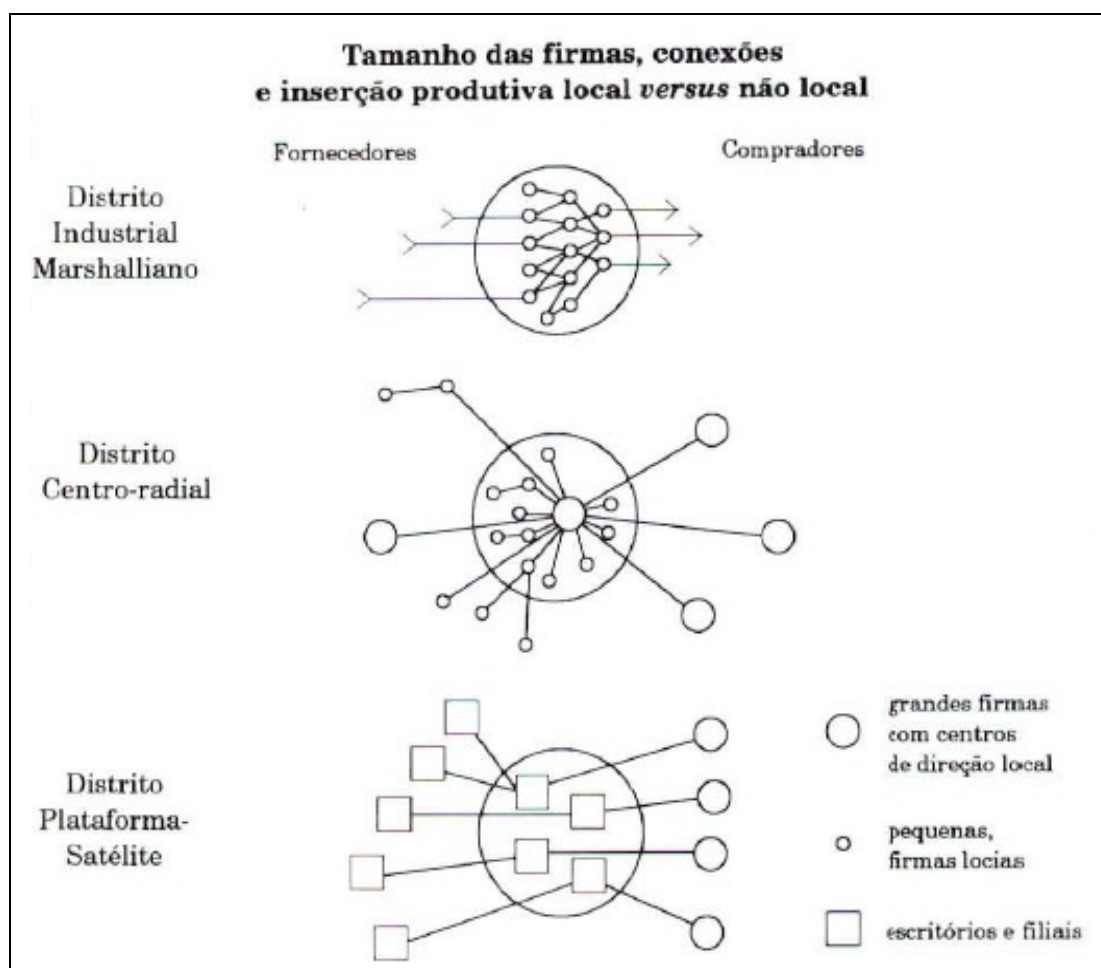
O terceiro tipo são as plataforma-satélites. Essas se caracterizam por ter seu desenvolvimento econômico atrelado à atração de subsidiárias de empresas cujas matrizes se localizam em outra região. Geralmente o desenvolvimento desses distritos é o resultado de incentivos governamentais como uma forma 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 localmente.

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 a longo prazo 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 exhibe 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 tratam 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 lugar, 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 lugar, 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, foi marcado pelo surgimento de pequenas empresas a partir de excedentes gerados na agricultura: 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, de 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”.

## Referências:

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

BREITBACH, Aurea C. M. Mudanças tecnológicas e efeitos territoriais: a região de Caxias do Sul como objeto de estudo. Indicadores Econômicos FEE, Porto Alegre, 1997, v.25, n1, p.178-201

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

CARDOSO, Fernando Henrique. Capitalismo e escravidão no Brasil Meridional: o negro na sociedade escravocrata do Rio Grande do Sul.

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. Rio de Janeiro: IPEA, dez. 2013.

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.

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.

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

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

HARVEY, David. *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.

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.

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.

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

LAGEMANN, Eugênio. Industrialização e imigração. In: José H. Dacanal e S. Gonzaga (org). Porto Alegre: Mercado Aberto, 1980.

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.

LENCIONI, Sandra. 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, 2006, p.65-75.

LENCIONI, Sandra. 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. O cativo da terra. Hucitec: São Paulo, 2004.

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 Jatthy. O imigrante na política rio-grandense. In: José H. Dacanal e S. Gonszaga (org). Porto Alegre: Mercado Aberto, 1980.

\_\_\_\_\_. 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 da indústria sul Rio-grandense. Guaíba: RIOCELL, 1985.

\_\_\_\_\_. 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. Gonszaga (org). 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.

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.

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

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

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.