

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA
ÁREA DE CONCENTRAÇÃO: ECONOMIA INDUSTRIAL**

**DESENVOLVIMENTO E DESEQUÍLIBRIO INDUSTRIAL NO RIO
GRANDE DO SUL: UMA ANÁLISE INSTITUCIONALISTA E NEO-
SCHUMPETERIANA EVOLUCIONÁRIA**

MARCELO AREND

**FLORIANÓPOLIS
2004**

Marcelo Arend

DESENVOLVIMENTO E DESEQUÍLIBRIO INDUSTRIAL NO RIO GRANDE DO SUL:
UMA ANÁLISE INSTITUCIONALISTA E NEO-SCHUMPETERIANA
EVOLUCIONÁRIA

Dissertação apresentada ao Curso de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal de Santa Catarina como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre em Economia.

Orientadora: Prof. Silvio Antônio Ferraz Cário, Dr.

Florianópolis, agosto de 2004.

DESENVOLVIMENTO E DESEQUÍLIBRIO INDUSTRIAL NO RIO GRANDE DO SUL: UMA ANÁLISE INSTITUCIONALISTA E NEO-SCHUMPETERIANA EVOLUCIONÁRIA

Marcelo Arend

Esta dissertação foi julgada adequada para a obtenção do título de Mestre em Economia (área de concentração em Economia Industrial) e aprovada, na sua forma final, pelo Curso de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal de Santa Catarina.

Prof. Celso Leonardo Weydmann, Dr.
Coordenador do Curso

Apresentada à Comissão Examinadora integrada pelos professores:

Prof. Dr. Silvio Antônio Ferraz Cário - PPGE/UFSC
Orientador

Prof. Dr. Celso Leonardo Weydmann - PPGE/UFSC
(membro)

Prof. Dr. Otavio Augusto Camargo Conceição – UFRGS/FEE
(membro)

AGRADECIMENTOS

A concretização dessa dissertação de mestrado, além de muitas vezes esgotar com o autor, certamente envolveu o esforço de outras pessoas, a quem agora dedico sinceras palavras de agradecimento.

Fundamentalmente, essa dissertação leva a bagagem intelectual de meu orientador, Silvio Antônio Ferraz Cário. Por escolha própria, decidi que o Prof. Silvio fosse meu orientador. Até o momento da escolha, preocupava-me em encontrar um orientador com conhecimento e experiência em teoria e história econômica. Entretanto, tive uma sorte rara ao encontrar muito mais do que esperava. Além da sua competente orientação, metódica e teórica, também, sempre recebi incentivo e segurança. Perdi a conta de quantas vezes o Prof. Silvio leu esse trabalho, sempre deparando-se com muitos “abacaxis e pepinos” meus, e, com qualidade e seriedade, resolvendo-os. Sentirei saudades de suas orientações à beira da Lagoa da Conceição, sempre acompanhadas de anchovas e “originais”. No entanto, o melhor foi ter encontrado um amigo, sempre atento e preocupado com meu futuro acadêmico. Lamento ter, muitas vezes, diminuído seu tempo acadêmico e doméstico. Por essas e outras, é ao Silvio que agradeço em primeiro lugar.

Também acumulei dívidas intelectuais com os professores da UFSC. Dentre todos, destaco os professores Renato Campos e José Antonio Nicolau, que apresentaram-me às abordagens neo-schumpeteriana e institucionalista. As aulas do Prof. Renato eram apaixonantes, repletas de críticas teóricas e políticas. No Prof. Nicolau encontrei um raciocínio profundo, que quase nunca alcançava. A construção do capítulo teórico desse estudo deve-se, em muito, a esses dois professores.

Aos meus colegas, agradeço pela amizade. Dentro e fora da sala de aula sempre foi um prazer conviver com Rogério, Marcelo, Glaison, Fábio, Jeanine, Janine, Breno, Shandi, Ana Paula, Sidney e Fabiano. Dentre essas maravilhosas pessoas, a amizade estreitou-se com os três primeiros, colegas de estudo, praia e trago, aonde consegui extrair de cada o que tinham de melhor.

Nunca terei como retribuir tudo o que Marcelo Machado fez por mim. Além da ajuda financeira, durante todo ano de 2002, seu apartamento, a minha inteira disposição, no Campeche, era um local de refúgio quando a estafa mental chegava. Além da permanente gratidão, ficou o aprendizado como ser humano, a bondade e a generosidade, algo difícil de expressar em palavras.

Acho que, pessoas como o Rogério Enderle, encontram-se poucas na vida. Com ele pode-se aprender a ser incomum, mesmo que isso incomode aos outros. A idéia desse trabalho surgiu nos “mates” com ele, o qual sem saber, formulou a problemática da dissertação. Ele me dizia que, depois de ter morado nas duas “metades” do Rio Grande do Sul, existia algo que as diferenciava e que não sabia explicar. Era o tal do *embeddedness*, que, então, procurei analisar. Agradeço também suas leituras e críticas aos meus escritos, além da sua constante torcida por mim.

À Evelise, que aturou por meses meus telefonemas, à respeito da bolsa de mestrado.

Ao CNPq, pelos dois anos de bolsa.

Ao Daniel, por conceder-me seu quarto durante meus primeiros dias em Florianópolis, momento em que não tinha nem “um pila” no bolso.

Aos meus colegas de trabalho da UNIFRA, especialmente ao Pereira, devo agradecimentos. Em todos momentos em que necessitei me ausentar, para elaborar a dissertação, sempre alguém trabalhou a mais.

A Renato Dalmazo, por participar do meu *qualify*, com seus comentários, críticas, indicação de textos relevantes e por auxiliar-me em pesquisas na biblioteca da Fundação de Economia e Estatística.

A Otávio Conceição, por participar de minha banca, pois ao ser um estudioso da abordagem institucionalista e pesquisador da FEE, foi um dos leitores potenciais que tinha em mente quando elaborava a dissertação.

A minha eterna namorada, Paola Peciar. Um ano distante de sua companhia parecia impossível de acontecer. Entretanto, foi seu amor e incentivo, juntamente com os telefonemas diários, que fez os dias passarem mais rápidos e a solidão no pequeno quarto diminuir. O rádio que me levou numa visita transformou-se num grande companheiro, o único comigo nas madrugadas intermináveis. Agradeço, sobretudo, por suportar a minha ausência física, enquanto morava em Florianópolis, e, por tolerar, meu distanciamento, mesmo estando ao seu lado, na fase conclusiva, momento de maior imersão no estudo. Olhando para trás, depois dessa etapa terminada, ficou a resposta de uma dúvida, ou incerteza, que nós dois tínhamos no início disso tudo; onde iria acabar nossa história? Ela não acaba.

Que pampa é essa que eu recebo agora,
com a missão de cultivar raízes,
se dessa pampa que me fala a estória,
não me deixaram nem sequer matizes?
passam às mãos da minha geração,
heranças feitas de fortunas rotas,
campos desertos que não geram pão,
onde a ganância anda de rédeas soltas,
se for preciso, eu volto a ser caudilho,
por essa pampa que ficou pra trás,
porque eu não quero deixar pro meu filho,
a pampa pobre que herdei de meu pai,
herdei um campo onde o patrão é rei,
tendo poderes sobre o pão e as águas,
onde esquecido vive o peão sem leis,
de pés descalços cabresteando mágoas,
o que hoje eu herdo da minha grei chirua,
é um desafio que a minha idade afronta,
pois me deixaram com a guaiaca nua,
para pagar uma porção de conta.

"Herdeiro do Pampa Pobre" - Gaúcho da Fronteira
e Vaine Darte

Para Edegar e Ilair

RESUMO

AREND, Marcelo. **Desenvolvimento e desequilíbrio industrial no rio grande do sul:** uma análise institucionalista e neo-schumpeteriana evolucionária. 2004. 240 f. Dissertação (Mestrado em Economia Industrial) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis.

Orientador: **Prof. Silvio Antônio Ferraz Cário, Dr.**

A presente dissertação aplica as abordagens institucionalista e neo-schumpeteriana para compreender a dinâmica de desenvolvimento industrial e a conseqüente evolução do desequilíbrio econômico do Rio Grande do Sul. Parte-se da constatação, de que há um século atrás, a região hoje atrasada era a mais rica e dinâmica do Estado. Entretanto, a história mostra que, ao longo do século XX, inverteram-se os papéis quanto à hegemonia e dinâmica econômica regional. A lógica interna de desenvolvimento regional deu-se com a ampliação de desigualdades econômicas, proporcionando ao Estado a consolidação de duas regiões, uma industrializada – Metade Norte - e outra não - Metade Sul. A hipótese é que originaram-se dois *path dependencies*, um dinâmico e outro não, determinados, amplamente, por fatores tecnológicos e pelas matrizes institucionais das duas “metades”. Elementos, de larga duração, presentes no percurso original, como direitos de propriedade, aprendizagem, estrutura social, ideologia, hábitos, políticas públicas e inovações, produziram estruturas industriais locais, particulares, capazes de explicar a trajetória de desenvolvimento industrial e o desequilíbrio regional contemporâneo do Rio Grande do Sul. A análise evolucionária mostra dois períodos cruciais para o entendimento do desenvolvimento industrial gaúcho: o começo da República Velha e o início da segunda metade do século XX. Nesses dois momentos, a economia gaúcha encontrava-se em crise, vindo logo em seguida a reestruturar-se. A região responsável pela mudança tecno-produtiva, nos dois períodos, foi à Metade Norte, consolidando-se como matriz industrial dinâmica do Estado do Rio Grande do Sul.

Palavras-chaves: Desenvolvimento Industrial; Rio Grande do Sul; Desequilíbrios Regionais.

ABSTRACT

AREND, Marcelo. **Desenvolvimento e desequilíbrio industrial no rio grande do sul**: uma análise institucionalista e neo-schumpeteriana evolucionária. 2004. 240 f. Dissertação (Mestrado em Economia Industrial) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis.

Orientador: **Prof. Silvio Antônio Ferraz Cário, Dr.**

This paper applies both the institutionalistic and neo-schumpeterian approaches in order to understand the dynamics of industrial development and the consequent evolution of the economic unbalance of the State of Rio Grande do Sul. Based on the observation that a century ago, the southern region, presently underdeveloped, was the richest and the most dynamic in the state. However, history shows that throughout the 20th Century, roles regarding hegemony and regional economic dynamics were inverted. Internal logic of regional development took place with the expansion of economic inequalities, providing the State with the consolidation of two regions, one industrialized –the Northern Half – and the other which was not – the Southern Half. The hypothesis is that two path dependencies were originated, one was dynamic and the other was not. Such path dependencies were determined widely by technological factors and by the institutional matrix of the two halves. Present in the original path, elements of long duration such as ownership rights, learning, social structure, ideology, habits, public policies and innovations, all produced local private industries, which explain the course of industrial development and the regional stability of Rio Grande do Sul. The evolutionary analysis shows two crucial periods for the understanding of the industrial development of Rio Grande do Sul: the beginning of the Old Republic and the beginning of the second half of the 20th Century . In both those moments, Rio Grande do Sul's economy was going through a crisis, but soon afterward it was restructured. The Northern Half was the region responsible for the technoproductive change in both periods, thus consolidating itself as the dynamic industrial matrix.

Key-words: Industrial Development; Rio Grande do Sul; Regional Instability

LISTA DE FIGURAS

Figura 01. Regiões do Rio Grande do Sul na República Velha.....	26
Figura 02. Relação tripartida do processo de desenvolvimento econômico.....	72
Figura 03. Participação das indústrias gaúcha e paulista no VTI da indústria de transformação brasileira (1907 a 1995).....	135
Figura 04. Taxa de Importação sobre o Charque (em réis por quilo), 1895-1906.....	171
Figura 05. Número de empregados nos bens dinâmicos da indústria gaúcha, das principais cidades da Metade Norte e Sul (1907 a 1995).....	197
Figura 06. Número de estabelecimentos nos bens dinâmicos da indústria gaúcha das principais cidades da Metade Norte e Sul (1960 a 1990).....	200
Figura 07. Principais setores industriais do Rio Grande do Sul e sua localização no final do século XX.....	204
Figura 08. Participação de cada Metade na População (1890-1991) e Produto Interno do Estado do RS (1939 a 1990).....	206
Figura 09. Elementos institucionalistas e neo-schumpeterianos do desempenho industrial da Metade Norte e Sul do RS.....	207

LISTA DE TABELAS

Tabela 01. Número de empresas, empregados e valor do capital e produção do RJ, SP e RS.....	86
Tabela 02. Estrutura industrial do RS e de SP e sua participação no Valor da Transformação Industrial.....	87
Tabela 03. Salário médio diário dos operários, segundo os ramos industriais, no RS e em SP.....	97
Tabela 04. Evolução das estruturas industriais no VTI, por grupos, dos estados do RS e de SP e do Brasil.....	103
Tabela 05. Produção Industrial, por gênero, no Rio Grande do Sul 1949-70 (%)....	121
Tabela 06. Estrutura das indústrias de transformação gaúcha, paulista e brasileira, no período 1985-98.....	128
Tabela 07. Composição dos complexos industriais no Valor da Produção Industrial do RS – 1998.....	131
Tabela 08. Participação (%) dos principais produtos no valor total das exportações do RS.....	178
Tabela 09. Participação do pessoal ocupado na Indústria de Transformação, por gêneros, da Metade.....	189
Tabela 10. Participação percentual do emprego na Indústria de Transformação, por gênero, da Metade.....	199

LISTA DE ANEXOS

ANEXO A - Total do pessoal ocupado, por gêneros, nos principais municípios da Metade Norte do RS - 1970.....	225
ANEXO B - Total do pessoal ocupado, por gêneros, nos principais municípios da Metade Sul do RS - 1970.....	226
ANEXO C - Total do pessoal ocupado, por gêneros, nos principais municípios da Metade Norte do RS - 1980.....	227
ANEXO D - Total do pessoal ocupado, por gêneros, nos principais municípios da Metade Sul do RS - 1980.....	228
ANEXO E - Total do número de empregados, por gêneros, nos principais municípios da Metade Norte do RS - 1990.....	229
ANEXO F - Total do número de empregados, por gêneros, nos principais municípios da Metade Sul do RS - 1990.....	230
ANEXO G - Total do número de empregados, por gêneros, nos principais municípios da Metade Norte do RS - 1995.....	231
ANEXO H - Total do número de empregados, por gêneros, nos principais municípios da Metade Sul do RS - 1995.....	232
ANEXO I - Total do número de estabelecimentos, por gêneros, nos principais municípios da Metade Norte do RS - 1960.....	233
ANEXO J - Total do número de estabelecimentos, por gêneros, nos principais municípios da Metade Sul do RS - 1960.....	234
ANEXO K - Total do número de estabelecimentos, por gêneros, nos principais municípios da Metade Norte do RS - 1970.....	235
ANEXO L - Total do número de estabelecimentos, por gêneros, nos principais municípios da Metade Sul do RS - 1970.....	236
ANEXO M - Total do número de estabelecimentos, por gêneros, nos principais municípios da Metade Norte do RS - 1980.....	237
ANEXO N - Total do número de estabelecimentos, por gêneros, nos principais municípios da Metade Sul do RS - 1980.....	238
ANEXO O - Total do número de estabelecimentos, por gêneros, nos principais municípios da Metade Norte do RS - 1990.....	239
ANEXO P - Total do número de estabelecimentos, por gêneros, nos principais municípios da Metade Sul do RS - 1990.....	240

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	14
2. INSTITUIÇÕES, INOVAÇÕES E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO.....	28
2.1 O “velho institucionalismo”.....	29
2.2 A Nova Economia Institucional.....	35
2.2.1 A Teoria dos Custos de Transação (TCT) de O Williamson – elementos técnicos e aspectos limitantes.....	36
2.2.2 Instituições e mudança institucional na NEI, o modelo de Douglas North.....	41
2.3 Inovações e mudança técnica: a abordagem neo-schumpeteriana.....	48
2.3.1 Os microfundamentos da abordagem neo-schumpeteriana.....	48
2.3.2 Paradigma técnico-econômico e janelas de oportunidades.....	57
2.4 Desenvolvimento econômico, uma integração de tratamento institucionalista e neo-schumpeteriano.....	63
2.5 Síntese.....	74
3. O DESENVOLVIMENTO DA INDÚSTRIA GAÚCHA NO SÉCULO XX.....	76
3.1 A formação socioeconômica do Rio Grande do Sul.....	76
3.2 A República Velha Gaúcha (1889-1930).....	80
3.3 Pós-1930: modelo de industrialização substitutiva de importações, integração do mercado interno brasileiro e a economia gaúcha.....	99
3.4 A crise da economia gaúcha.....	113
3.5 Reestruturação produtiva e atrelamento a dinâmica de acumulação nacional...	117
3.6 Síntese.....	136
4. INTERPRETAÇÃO ALTERNATIVA PARA A DINÂMICA DE DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL REGIONAL.....	138
4.1 Definição dos direitos de propriedade no Rio grande do Sul.....	138
4.2 O subsistema pecuário-charqueador.....	148
4.3 O subsistema colonial-imigrante.....	153
4.4 O Estado Positivista nos subsistemas do Rio Grande do Sul na República Velha.....	163
4.5 Mudança econômica nos subsistemas: perda da importância econômica do Sul e a emergência econômica do Norte.....	175

4.6 Firmamento industrial do subsistema Norte e enraizamento agropecuário do Sul (1930-1960).....	186
4.7 Consolidação industrial do Norte e estagnação do Sul: o alargamento do desequilíbrio regional (1960-2000).....	194
4.8 Síntese.....	209
5. CONCLUSÃO.....	211
REFERÊNCIAS.....	216
ANEXOS.....	224

1. INTRODUÇÃO

A presente dissertação trata de questões referentes à performance industrial em longo prazo, de regiões de um mesmo Estado Federativo do Brasil. A abordagem utilizada para a análise é de cunho heterodoxo, distinta do receituário “dominante” da Ciência Econômica. A escolha por tal abordagem analítica deu-se pela preocupação de tratar o desenvolvimento industrial sob uma perspectiva evolucionária, na qual fatores de larga duração encontram respaldo e exercem influência relevante sobre o presente e o futuro. Assim, as variáveis aqui analisadas podem sobreviver aos indivíduos e, sobretudo, influenciá-los.

Trata-se, nesse contexto, de discutir de que maneira as instituições originam-se, evoluem e afetam o desempenho econômico, sobretudo industrial, de determinada região. Os principais conceitos referem-se à dependência da trajetória (*path dependence*), à rigidez estrutural (*lock-in*), tanto institucional como tecnológica, a inovações, à aprendizagem, à cultura e ao enraizamento social (*embeddedness*). Conceitos esses que são determinados localmente, a partir de estruturas socioeconômicas históricas, as quais nada garantem que um arranjo ao lado seja igual ao outro. Nesses termos, dependendo de fatores históricos, uma região pode ser economicamente eficiente e a sua vizinha, não.

Tais conceitos me vieram à baila ao presenciar o debate a respeito do processo de desenvolvimento industrial e da conseqüente evolução do desequilíbrio econômico do Rio Grande do Sul. Instituições governamentais, pesquisadores e a população sul-rio-grandense em geral questionam-se sobre a ampliação do hiato inter-regional, o que revela ser este um problema socioeconômico inerente à economia sul-rio-grandense.

Ressalta-se que, apesar de ser uma séria dificuldade contemporânea que se apresenta para o Rio Grande do Sul, o problema do desequilíbrio regional não é uma característica particular desse Estado, sendo tal fenômeno muitas vezes até encontrado em países

desenvolvidos. No entanto, o que torna o Rio Grande do Sul um interessante objeto de estudo é a sua especificidade em relação ao assunto: desigualdade regional. Há um século atrás, a região hoje atrasada – Metade Sul – era a mais rica e dinâmica do estado. Entretanto, a história mostra que, ao longo do século XX, inverteram-se os papéis quanto à hegemonia e dinâmica econômica regional. Nota-se a constante perda de dinamismo da Metade Sul do Rio Grande do Sul *vis-à-vis* o sucesso ascensional da Metade Norte do Estado. Com o processo de industrialização em marcha, decaiu a participação no produto estadual da Metade Sul ao lado do avanço da Metade Norte.

Alguns estudos seminais a respeito da problemática do desequilíbrio econômico sul-rio-grandense lançaram certas hipóteses visando à explicação do referido fenômeno, porém a maioria buscando somente o entendimento do atraso econômico do Sul do Estado. Bandeira (1994) confere a estagnação da Região Sul aos seguintes fatores: predomínio do latifúndio e especialidade restrita a linhas de produção afins à bovinocultura tradicional. Segundo o autor, o predomínio do latifúndio contribuiu para o surgimento de uma “mentalidade” que levou a região à especialização. Dessa forma, para Bandeira (1994), os agentes econômicos do Sul teriam um comportamento, *a lá* Simom, de *satisficers* e não *optimizers*¹.

Cardoso (1977) discute uma pretensa irracionalidade capitalista da charqueada escravista – atividade econômica mais importante do Estado no século XIX, o que manifestava o diferencial de produtividade em relação aos concorrentes platinos, caracterizados pelo trabalho assalariado. Na firma charqueadora gaúcha, o modo de controlar o trabalho escravo indicava a ausência de divisão do trabalho, sendo que o escravo realizava todas as tarefas de preparação da carne². Ainda nessa linha, Cardoso (1977, p. 233) atesta que,

¹Segundo o autor: “Os pecuaristas gaúchos seriam, portanto, na sua maior parte, *satisficers*, que preferiam uma rentabilidade mais baixa, porém segura, a enfrentar os riscos de perdas de capital implícitos nos investimentos necessários para a adoção de inovações tecnológicas caras ou para a introdução de linhas de produção alternativas” (BANDEIRA, 1994, p. 21).

²Para Cardoso, “o estímulo decisivo para o trabalho no regime escravista é a violência e o controle estrito do escravo. Isto aumenta o custo social da produção porque exige a organização de um grupo de trabalhadores

no Rio Grande do Sul, não houve, no período de transição da economia escravocrata para a produção à base de mão-de-obra livre, nenhum fator que instigasse, na economia do charque, a formação de uma camada de novos empresários, sem compromissos insuperáveis com o passado escravocrata. Os charqueadores continuaram a debater-se com seus problemas crônicos, incapazes que foram, mesmo depois da Abolição, de reagir como empresários autenticamente capitalistas.

Uma outra explicação é encontrada em Targa (1996), o qual defende que os charqueadores não eram capitalistas, e sim senhores de escravos, portanto não perseguiam o lucro, senão a renda escravista. Nestes termos, afirma que os charqueadores “não eram capitalistas irracionais, mas sim, escravistas racionais”. O autor encontra argumentos para a permanência da região na trajetória produtiva escravista: a rigidez institucional e o enraizamento local no escravismo estão implícitos³.

Alonso (1994) aplica a abordagem de Douglass North para a economia da Campanha gaúcha. No modelo de North (1977), contrapõem-se duas estruturas econômicas regionais, hipotéticas, bem distintas. Uma, caracterizada pelo predomínio de uma agricultura de *plantation*, paralelo à outra, com a presença marcante de pequenas unidades agrícolas diversificadas. O autor conclui que a região caracterizada por grandes propriedades traria efeitos econômicos, a longo prazo, limitados. As grandes propriedades restringiriam o poder de crescimento econômico da região pelo surgimento de retornos decrescentes da atividade principal, pois a concentração tenderia a levar uma parcela considerável da população à

parasitários do processo de trabalho (feitores, etc.) e introduz mais um elemento de irracionalidade no processo produtivo. Com efeito, em Pelotas o controle da produção do escravo era feito de molde a impedir o seccionamento do trabalho. [...] a escravidão constituía-se como um obstáculo para o progresso da economia gaúcha tanto por motivos estritamente econômicos, isto é, de mercado, como por motivos que se prendiam diretamente à forma de organização do trabalho escravo” (CARDOSO, 1977, p. 181).

³Ainda, Targa (1996) comenta sobre a dificuldade de transformação das charqueadas escravistas para o trabalho assalariado, em virtude da superioridade produtiva dos *saladeiros* platinos. Para o autor: “a nível do trabalho assalariado, da organização da produção e do tipo de empresa, o exemplo estava ao lado. [...] foi a existência do sistema escravista que determinou o fracasso da experiência, e isso porque os senhores de escravos eram incapazes de entrar em outro tipo de relação de trabalho que não fosse a relação de exploração escravista. [...] Sua transformação em empresários capitalistas só poderia dar-se através de uma hipotética e impossível reforma comportamental” (TARGA, 1996, p. 66-67).

exclusão da economia de mercado. A distribuição de renda desigual faria com que a parcela excluída da economia de mercado gastasse a maior parcela de sua renda com gêneros de primeira necessidade. Por outro lado, os latifundiários tenderiam a gastar seus rendimentos em importações de bens de luxo. Assim, a produção de manufaturados na região ficaria restringida e a região, a longo prazo, estagnaria.

A aplicação dessa abordagem, como bem constatado por Monastério (2002), foca somente o lado da demanda não dando destaque às questões de oferta. O modelo não esclarece, por exemplo, o que leva algumas regiões a inovarem em produtos e processos e realocarem recursos produtivos, nem ilustra como regiões com um setor dinâmico podem estancar o crescimento, como de fato ocorreu com a Metade Sul do Rio Grande do Sul. Também, através de dados empíricos, as principais cidades do Sul do Estado, Pelotas e Rio Grande, em meados do século XIX, tinham 18 fábricas não relacionadas com o processamento de carne (fábricas de licores, chapéus, fundição, dentre outras), colocando em xeque a adoção de tal marco analítico.

Recentemente, Monastério (2002) aplicou a abordagem do Capital Social para compreender o atraso econômico da região Sul do Rio Grande do Sul. A hipótese do autor é que a falta de capital social do tipo *bridging* e *linking* na região da Campanha gaúcha, derivada de sua formação socioeconômica, é a razão da sua decadência. Para o autor, as duas características específicas da formação econômica da região – a escravidão nas charqueadas e a criação de gado em uma região militarizada com alta concentração de terras – restringiram a acumulação de tais tipos de capital social e impediram a modernização econômica da Campanha durante a República Velha, determinando seu desempenho econômico a longo prazo. Monastério (2002) enfatiza que o “Legado da Escravidão” faz-se presente hoje na Campanha.

Embora o estudo de Monastério (2002) seja rico em dados para a explicação do atraso da Metade Sul, resta saber se apenas tal tipo de fator (capital social) pode desencadear uma estagnação secular em determinada região. Levar em consideração os padrões de acumulação nacional, o papel das políticas públicas, às características estruturais da indústria regional, estadual e nacional, à concorrência externa a região (tanto nacional quanto internacional) e os paradigmas tecnológicos ao longo da trajetória parecem ser aspectos relevantes para uma análise de desequilíbrio regional, pois assim não se peca ao pensar a região em estudo isoladamente, inerente a estímulos externos.

No que se refere às interpretações teóricas a respeito do processo de desenvolvimento industrial sul-rio-grandense no contexto de constituição e desenvolvimento industrial nacional, o que se constata é que as análises da indústria gaúcha são feitas em períodos selecionados, como estudos que retratam a República Velha, a inserção gaúcha no padrão de acumulação nacional das décadas de 1950 a 1970 e a de 1990. Na República Velha, destacam-se Fonseca (1983), Herrlein Jr (2000a) e Pesavento (1980). O estudo de Fonseca, referente à historiografia regional, revela uma característica inovadora de análise, pois apresenta integralmente aspectos relevantes da história, da política e da economia sul-rio-grandense na República Velha. Além disso, o autor também buscou delimitar o espaço regional na análise, demarcando as regiões gaúchas que participaram do processo sócio-econômico-político estadual no referido período.

Na tese de Herrlein Jr. (2000a), o desenvolvimento econômico sul-rio-grandense no período 1889-1930 foi reinterpretado como não-periférico, alternativo e distinto do modelo de desenvolvimento capitalista que se estabeleceu nas regiões cujo dinamismo vinculava-se à agroexportação para o mercado mundial. Sandra Pesavento fez uma análise ampla da economia pecuária, dando destaque principal para os criadores, charqueadores e frigoríficos.

No que se refere ao período pós-1950, ocorreu em extenso debate a respeito da denominada “crise da economia gaúcha”. Foram elaboradas várias interpretações sobre o processo histórico de integração da economia do Rio Grande do Sul à nacional, intensificado a partir de 1955. Nas diferentes visões sobre as origens da crise da economia gaúcha, resultante de sua inserção no processo de integração econômica nacional, encontram-se causas exógenas e endógenas para sua perda de participação percentual na produção industrial nacional. Os principais estudos que retratam esse tema são: Oliveira (1960), que faz uma análise política-econômica do período, evidenciando principalmente o papel marginal que coube ao Rio Grande do Sul no bloco de investimentos do Plano de Metas, do Governo JK; Accurso *et al.* (1965), que constata que a crise tem origem em fatores internos, ou endógenos, a economia gaúcha; FEE (1976), visto que o processo de integração é interpretado como um processo de subordinação; e FEE (1983), que explica a crise pela intensificação da concorrência intra-ramo que resultou em diferenciais de crescimento entre regiões.

Na década de 1990, os principais estudos que retratam a indústria gaúcha focalizam o processo de reestruturação ocorrido no período. Dentre os principais, destaca-se Castilhos e Passos (1998), que de forma geral, afirmam que três elementos influenciam de sobremaneira o desempenho da indústria gaúcha no novo padrão de acumulação da década de 1990: sua forte integração com o setor primário, sua vinculação com a indústria brasileira de bens finais do complexo metal-mecânico e a integração dinâmica dos principais complexos industriais regionais.

Assim, verifica-se que não há estudos que demonstrem a dinâmica de desenvolvimento industrial regional em um processo evolutivo. Além dessas visões, a presente dissertação visa lançar uma nova proposta para o entendimento do processo de desenvolvimento industrial regional sul-rio-grandense e do conseqüente desequilíbrio econômico que evoluiu ao longo do século XX. Considera-se que as teorias institucionalista e

neo-schumpeteriana (evolucionista), por serem complementares e levarem em consideração os aspectos históricos, as instituições específicas de cada região e a dinâmica econômica, podem contribuir para o melhor entendimento da dinâmica de desenvolvimento industrial e do desequilíbrio econômico, inerente à economia gaúcha. Assim, entendemos que as instituições (leis, cultura, hábitos, regras de conduta e o Estado) e dinâmica capitalista (ambiente concorrencial e tecnologia) podem determinar trajetórias particulares de desenvolvimento econômico.

Diante desse argumento, busca-se responder às seguintes questões de pesquisa:

a) Como, no contexto da evolução do processo de desenvolvimento industrial, determinada região, antes dinâmica e dominante, pode, com o passar do tempo, estagnar e ceder espaço à outra que surge ao seu lado?;

b) Como se expressa, em termos econômicos, a desigualdade regional construída no tempo?

Para desenvolvimento deste trabalho, parte-se da hipótese fundamental de que para explicar a dinâmica da trajetória de desenvolvimento industrial particular do Rio Grande do Sul no contexto nacional e o conseqüente desequilíbrio regional, requer-se entender que muitas especificidades manifestas em sua formação instituíram uma estrutura industrial excêntrica ao modelo nacional; estrutura essa que perpetuou ao longo do século XX, apesar do atrelamento ao padrão de acumulação nacional, corroborando um certo enraizamento (*embeddedness*) industrial regional.

Parte-se do princípio de que, durante a República Velha, período em que se materializa o capitalismo no Rio Grande do Sul, as duas “metades regionais” consolidaram bases institucionais (econômicas, políticas e culturais) e técnicas distintas, que perpetuaram ao longo do século XX, determinando o conseqüente desempenho industrial de ambas e o próprio desenvolvimento industrial regional. Assim, acredita-se que originaram-se, no Rio Grande do Sul, dois *path dependencies*, um dinâmico e outro não, determinados amplamente

por fatores tecnológicos e pelas matrizes institucionais, de cada região, presentes no percurso original, que produziram estruturas industriais particulares capazes de explicar o desequilíbrio regional contemporâneo.

Entende-se que a Metade Sul foi superada porque perdeu uma ocasião histórica decisiva – o processo de industrialização – em virtude de fatores institucionais e tecnológicos internos. Esse momento histórico, porém, só foi aproveitado pelo Norte porque seu ambiente institucional, ao contrário do da região ao Sul, mostrou-se mais versátil e adaptativo frente às nuances da concorrência intercapitalista.

A Metade Norte do Estado, a partir de fatores que lhes são próprios e têm raízes no passado, conseguiu formar uma estrutura industrial diversificada e inserir-se no ambiente de concorrência capitalista com um considerável dinamismo. Seus atores locais, de posse de traços culturais e de conhecimentos técnico-artesanais, enraizados no ambiente institucional particular, conseguiram evoluir ao longo do tempo, aprimorando e diversificando a estrutura industrial original. Seus segmentos industriais somente ganharam impulso com o desenvolvimento econômico pós-guerra do país, porque essa região atrelou-se ao padrão de acumulação hegemônico nacional, consolidando uma dinâmica matriz industrial.

Contrariamente a essa situação, a Metade Sul do Rio Grande do Sul somente conseguiu construir uma malha industrial especializada em poucos artigos, sendo que muitas vezes não apresentou níveis consideráveis de competitividade diante da concorrência capitalista externa à sua região, demonstrando baixo dinamismo ao longo do século XX. Seus atores locais não conseguiram engajar-se na ótica da dinâmica capitalista, pois apresentaram resistência à inovação.

Acredita-se que essa resistência da Metade Sul deva-se a fatores institucionais próprios, tanto econômicos como de propriedade, culturais e políticos. Tais fatores foram os

determinantes para sua perda de hegemonia, para sua incompetência industrial e conseqüente inserção constrangedora num ambiente concorrencial capitalista.

Por tudo isso, o objetivo geral do presente estudo é examinar as razões da desigualdade econômica regional no Rio Grande do Sul ao longo de sua trajetória evolutiva, evidenciando os motivos da disparidade que se ampliam com a própria dinâmica de desenvolvimento industrial regional, no intuito de contribuir com estudos sobre a estrutura industrial do Estado.

Para alcançar tal objetivo, busca-se adotar os referenciais teóricos institucionalista e o neo-schumpeteriano (ou evolucionista), devido a essas duas correntes de pensamento levarem em conta os aspectos históricos e institucionais da dinâmica econômica. Ressalta-se que, em grande parte do século XX, o *mainstream* desconsiderou, ou omitiu, o papel desempenhado pelas instituições e pela tecnologia em modelos de desenvolvimento. Exemplo disso é que, nos modelos de “crescimento” neoclássicos, as instituições, muitas vezes, são tratadas como variáveis exógenas, e a tecnologia apresenta característica estática.

Tal metodologia vem sendo repensada por vários autores, os quais sustentam que o processo de desenvolvimento só pode ser entendido com a endogeneização das instituições e da mudança técnica. Assim sendo, o desenvolvimento econômico é fundamentalmente um processo de desenvolvimento técnico e institucional. Nesse sentido, a inovação tecnológica e as instituições são importantes.

De tal modo, os objetivos específicos da dissertação são: discutir elementos teórico/analíticos institucionalistas e neo-schumpeterianos que dêem suporte para a compreensão do desenvolvimento econômico; evidenciar a trajetória da indústria sul-riograndense em relação ao desenvolvimento industrial do país ao longo do século XX; examinar a formação e o conseqüente desempenho, durante o processo de desenvolvimento industrial do Estado, dos dois “subsistemas” econômicos regionais.

A metodologia utilizada em cada objetivo representará os capítulos específicos da dissertação. Assim, em atendimento ao primeiro objetivo, relativo à discussão sobre desenvolvimento econômico, foi dada ênfase às características do surgimento de trajetórias particulares de crescimento, sua natureza sistêmica e complexa e seus condicionantes principais.

Dessa forma, é de suma importância a discussão sobre *path dependence* (dependência da trajetória), imersão social (*embedded*), *lock-in* (rigidez estrutural), rotinas, hábitos, aprendizagem, paradigmas tecnológicos e tecno-econômicos, mudança técnica e dinâmica econômica, a partir do referencial teórico institucionalista e neo-schumpeteriano (evolucionista). Para tanto, fundamentou-se tal tratamento em autores como: Veblen, North, Hodgson, Conceição, Pondé, Zysman, Granovetter, Rosemberg, Dosi, Freeman, Nelson e Winter, entre outros. Recorreu-se a fontes secundárias de informações, tais como o levantamento bibliográfico, com a utilização de livros, artigos, dissertações, teses, relatórios, notas técnicas e afins, com vista a obter um arcabouço teórico que dê suporte ao estudo das trajetórias particulares de desenvolvimento econômico.

O segundo objetivo aborda o processo de desenvolvimento industrial do Rio Grande do Sul ao longo do século XX. A ampla coletânea de estudos elaborados sobre a indústria gaúcha, encontrada em análises dos períodos mais controversos, como República Velha (1889-1930), período de substituição de importações, Planos de Metas (1956-1961) e pós-1990, foi reunida com a intenção de caracterizar a trajetória particular de desenvolvimento industrial sul-rio-grandense dentro da dinâmica econômica nacional. É dado destaque a algumas interpretações convencionais da economia gaúcha como periférica, não-periférica, autônoma, subordinada, além de comparações com a indústria paulista e brasileira, para, sobretudo, corroborar a trajetória específica regional.

Para tanto, utilizam-se fontes secundárias de informações, tais como artigos, dissertações, teses, relatórios de pesquisa e publicações diversas, especializadas em economia gaúcha, dando destaque aos principais autores que escrevem sobre o tema, por exemplo, Targa, Herrlein Jr, Pesavento, Dalmazo, Fonseca, Lagemann, Bandeira, Alonso, Monastério, Accurso, Fundação de Economia e Estatística (FEE), entre outros.

No terceiro objetivo, busca-se verificar de que forma as duas Regiões do Estado foram influenciadas por instituições, pelas políticas do Estado Regional e pelo ambiente de competição capitalista na sua formação, além do desempenho dos “subsistemas” dentro da dinâmica evolutiva de desenvolvimento industrial regional.

Com isso, procura-se dar uma melhor compreensão para a evolução do hiato entre regiões no Estado ao lado da própria dinâmica de desenvolvimento sul-rio-grandense, a partir de fatores históricos e de larga duração. As fontes de informações regionais referentes à formação econômica das duas “Metades” e da evolução da disparidade encontram-se disponíveis, sobretudo, nos estudos supracitados do segundo objetivo específico. Somado a isso, o objetivo terceiro é alcançado com a aplicação do marco teórico elaborado no primeiro objetivo específico, fundamentalmente a partir do referencial institucionalista e neoschumpeteriano, onde se destacam aspectos regionais referentes a direitos de propriedade, aprendizagem, mudança institucional, rigidez institucional, paradigmas tecnológicos, trajetória de dependência e políticas públicas.

Também, para alcançar os objetivos propostos, faz-se necessária uma definição dos dois subsistemas econômicos do Estado que ressalte o aspecto histórico da formação do Rio Grande do Sul, dada a perspectiva evolucionária. Aqui, adotar-se-á a regionalização elaborada por Fonseca (1983).

Segundo o autor, “pode-se dividir o Estado entre ‘norte’ e ‘sul’, dadas as diferenças significativas entre ambos. Entretanto, o ‘norte’ pode ser subdividido em duas zonas: a Serra e o Planalto”.

A metade “sul”, ou Campanha, é definida assim:

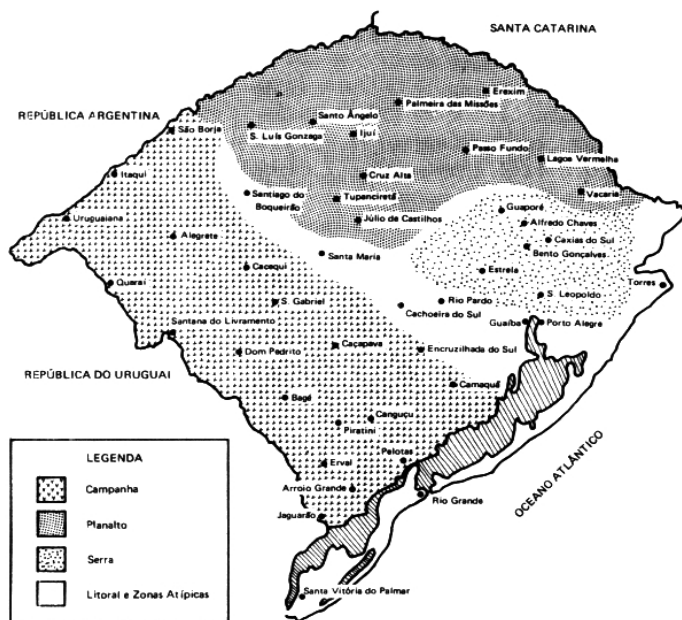
A Campanha é de antiga colonização ibérica; é onde, no Império, apareceu o trabalho escravo, principalmente nas charqueadas; durante o século XIX foi a mais importante região gaúcha, onde se desenvolveu predominantemente a criação de gado. É a zona das estâncias, de economia predominantemente pecuária onde aparecem o peão, o agregado e outras formas de parceria, todos vinculados ao latifúndio [...] Praticamente ela abrange todos os municípios gaúchos ao sul de uma linha que parte de São Borja, no oeste, indo até Camaquã, nas margens da Lagoa dos Patos. Os portos de Pelotas e Rio Grande vinculam-se à Campanha, sendo os grandes escoadouros da produção (FONSECA, 1983, p. 27).

Já a metade “norte” do Estado, que engloba duas sub-regiões (Serra e Planalto), é definida da seguinte forma:

A Serra é a região de colonização recente, sendo praticamente inexpressiva sua importância até meados do século XIX. Nela localizam-se os imigrantes europeus, principalmente alemães e italianos, todos recebendo pequenas extensões de terra. Nestas pequenas propriedades a principal atividade econômica era a agricultura, não raro associada à criação de suínos. Na Serra quase não houve escravos, e predominava a mão-de-obra familiar. Assim, começou produzindo mais para consumo local que para exportação [...] O Planalto é também de recente ocupação, e abrange a região atualmente conhecida como Planalto Médio, o norte das Missões e os Campos de Cima da Serra [...] Economicamente, possui uma pecuária desenvolvida ao lado da produção agrícola. Mas localizando-se longe das charqueadas, em campos mais rudes, possui baixa capitalização e nela também o trabalho escravo pouco significância teve durante o Império (FONSECA, 1983, p.27-29).

A visualização do Estado do Rio Grande do Sul, elaborada por Pedro Fonseca, pode ser feita pela figura da página seguinte.

Figura 01. Regiões do Rio Grande do Sul na República Velha.



Fonte: Fonseca (1983, p. 28).

Uma divisão semelhante é adotada por Alonso e Bandeira (1994), onde os autores definem Região Norte, Região Nordeste e Região Sul. Essa divisão regional é aplicada a uma análise de longa duração, o que também vem ao encontro dos problemas do presente estudo. Assim, quando se refere à “Metade Norte”, entende-se a soma de participação regional da Serra e do Planalto (FONSECA, 1983), ou a soma da Região Norte e da Região Nordeste (ALONSO e BANDEIRA, 1994). Por “Metade Sul”, refere-se à Região Sul (ALONSO e BANDEIRA, 1994) ou Campanha (FONSECA, 1983). Em outros momentos, as duas metades também serão caracterizadas como subsistemas (colonial-imigrante e pecuário-charqueador), representando apenas sinônimos para as regionalizações acima, o que ficará mais claro no decorrer do estudo⁴.

⁴A elaboração de uma regionalização para o Rio Grande do Sul não é o propósito do presente estudo, o que demandaria elevado tempo e esforço. Assim, apesar de se utilizar, em alguns momentos, regionalizações distintas, o objetivo geral da análise não foi comprometido, pois o que se quer analisar é a evolução de um desequilíbrio amplamente evidenciado em ambas regionalizações.

Esta dissertação está composta de 5 capítulos: no primeiro, referente à introdução, estão presentes o problema de pesquisa, objetivo geral e específicos, hipótese e a metodologia empreendida. No segundo capítulo, é apresentada a integração de tratamento institucionalista e neo-schumpeteriana para a compreensão do desenvolvimento econômico. No terceiro capítulo, são apresentados os principais pontos marcantes da trajetória de desenvolvimento da indústria gaúcha no século XX. No quarto capítulo, é exposta a interpretação alternativa de desenvolvimento industrial, quando as abordagens institucionalista e neo-schumpeteriana aclaram a problemática do desequilíbrio regional. E, finalmente, no quinto capítulo, são apresentadas as conclusões do trabalho.

2. INSTITUIÇÕES, INOVAÇÕES E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

O que são instituições? Pode-se identificá-las como leis estatutárias, normas informais, organizações estabelecidas, contratos, pessoas, ou, possivelmente, combinações de alguns ou todos esses fatores. Para Conceição (2002), o termo “instituição” algumas vezes aparece como regras do jogo, outras como organizações, ou como hábitos e normas, que interferem irreversivelmente na vida econômica. Isto implica reconhecer que a inclusão do conceito de “instituições” define diferentes interpretações teóricas e analíticas, tanto no ponto de vista macro, quanto principalmente microeconômico. Contudo, nada invalida a contribuição teórica de cada abordagem. Pelo contrário, isto constitui a própria fonte de riqueza do pensamento institucionalista. Cada conceito corresponde a uma abordagem, razão pela qual pensar ou conceber instituições, sob um único enfoque, é empobrecer seu campo analítico, que têm na interação sua mais relevante expressão teórica.⁵

Não é o objetivo deste capítulo encontrar um conceito para instituições, mas sim demonstrar a relação que elas guardam com o processo inovativo e com o desenvolvimento econômico. As duas correntes de pensamento abordadas neste estudo, que levam em conta os aspectos históricos, as instituições e a mudança técnica de um processo econômico, restringem-se às abordagens institucionalista e neo-schumpeteriana. No entanto, desde já se enfatiza que essas escolas, mesmo que distintas, não são conflitantes, no sentido de que nada impede seu emprego conjunto, em um estudo histórico e em dada realidade.

⁵ A pluralidade da abordagem institucionalista identifica-se pelo julgamento de instituição de Pondé (2000), que procura estabelecer um “conceito mínimo” de instituição. A amplitude da definição proposta tem a finalidade de estabelecer uma espécie de “guarda-chuva” conceitual no qual um número bastante amplo de autores pode encontrar abrigo. O autor contempla três elementos básicos, que considera essenciais a um conceito mínimo de instituição, propositadamente reunidos a partir de uma colagem de citações que não respeitou critérios de ordenamento cronológicos ou de filiação teórica. Os três elementos básicos são: regularidades nas ações e interações sociais, seu caráter socialmente construído e seu papel no ordenamento ou organização das atividades e processos econômicos. A definição resultante é expressa da seguinte forma: “Instituições econômicas são regularidades de comportamento, social e historicamente construídas, que moldam e ordenam as interações entre indivíduos e grupos de indivíduos, produzindo padrões relativamente estáveis e determinados na operação do sistema econômico.” (Pondé, 2000, p. 10).

Nesse sentido, o objetivo do capítulo é discutir elementos teórico/analíticos que dêem suporte para a compreensão do desenvolvimento econômico. Para isso, o capítulo está estruturado em seções, sendo que na seção 2.1 apresenta-se a abordagem denominada “velho institucionalismo”; na seção 2.2 analisa-se a nova economia institucional; e, posteriormente, na seção 2.3, apresenta-se o referencial neo-schumpeteriano, que dá prioridade ao processo de inovação tecnológica. Na seção 2.4, a preocupação central é quanto ao papel das instituições e da inovação tecnológica para a promoção do desenvolvimento econômico; por fim, na seção 2.5, reserva-se uma síntese conclusiva do capítulo.

2.1 O “velho institucionalismo”

Segundo Blaug (1993), o século XX mal havia começado quando os primeiros sinais dos institucionalistas americanos foram emitidos. Esta escola cresceu muito até a década de 20, ameaçando tornar-se a corrente dominante do pensamento econômico americano. “No entanto, no começo dos anos 30, já havia quase desaparecido, embora recentemente tenha havido uma espécie de volta a essas origens”. Para o autor, os institucionalistas americanos ficaram reconhecidos por construírem um “modelo-padrão”, que procura explicar eventos ou ações por meio da identificação de seus lugares (BLAUG, 1993, p. 124-162).

Nesses termos, as instituições penetraram no campo de análise da economia contrariando a perspectiva teórico-metodológica contida na escola neoclássica, sustentada no individualismo metodológico. Essa escola é denominada de “velho institucionalismo”⁶, e seu principal representante é Thorstein Veblen⁷. As principais idéias dessa escola fazem

⁶O adjetivo “velho” é utilizado em um sentido temporal (histórico) e não necessariamente indica que essa escola está abandonada.

⁷A importância da obra de Veblen, que durante muito tempo foi menosprezada, levou Albert Einstein a dizer: “O economista americano Thorstein Veblen é um dos mais notáveis autores políticos não apenas da América, mas de todo o mundo. É uma grande pena que este homem não seja suficientemente apreciado em seu próprio país” (MONASTÉRIO, 1998, p. 17).

referência aos conceitos de **instituições, hábitos, regras** e sua **evolução**. Logo, há muitos níveis e tipos de análise que podem ser vinculados, sendo que o ponto crucial é que as concepções de hábito e de instituição ajudam a estabelecer o vínculo entre o específico e o geral. Dessa forma, o “velho” institucionalismo não tem como alvo a construção de um modelo geral simplificado, mas acredita que seus conceitos favoreçam análises específicas e historicamente localizadas (HODGSON, 1998, p. 168).

Em contraste com a economia neoclássica, que possui uma estrutura teórica universal, relacionada ao comportamento e à escolha racional, que leva diretamente à teoria dos preços, bem-estar econômico, etc, a economia institucional não pressupõe que as concepções baseadas nos hábitos da atividade humana proporcionem uma teoria ou análise operacional. São necessários outros elementos, tais como demonstrar como grupos específicos de hábitos comuns estão “enraizados” (*embedded*) e são reforçados através de instituições sociais específicas. Nesse sentido, o institucionalismo move-se do abstrato para o concreto. Assim, ao contrário dos modelos padrão, onde a racionalidade dos indivíduos é dada, o institucionalismo é construído sobre a psicologia, antropologia, sociologia e outras áreas de pesquisa sobre como as pessoas se comportam (HODGSON, 1998, p. 168-169).

Apesar de se encontrar dificuldades para a delimitação das principais propostas teóricas que definem o “velho institucionalismo”, os elementos comumente destacados são: 1) a ênfase nas **relações de poder** que estão presentes nas economias de mercado, onde interações entre indivíduos são marcadas por correlações de forças, conflitos de interesses e mecanismos de coerção; 2) o abandono da imagem da sociedade e da economia como um sistema auto-regulado; 3) o foco da análise no processo histórico de mudança da organização social de que as instituições fazem parte (processo de “**causação cumulativa**”⁸),

⁸ O processo de causação cumulativa não necessariamente leva a estrutura social à melhora, ou ao progresso. Pode redundar em ‘deterioração cumulativa’, que alguns ‘dependentistas’ chamam de desenvolvimento do subdesenvolvimento. De acordo com Veblen e sua “teoria do absurdo”, pode existir instituições que atrapalham o “avanço” do processo, evoluindo para uma situação pior (CONCEIÇÃO, 2002, p.96-97).

contrapondo-se as análises hipotéticas que não levam em conta as especificidades concretas de cada situação e momento em estudo; 4) **holismo**, no sentido de compreender a economia como parte de um todo em evolução – da cultura. Nesse sentido, tanto o indivíduo como a sua racionalidade apresentam-se sempre institucionalizados, pois estão inseridos em um meio cultural e condicionados por este (PONDÉ, 1997, p. 7-8). Deste modo, afirmam os autores desta corrente de pensamento que os indivíduos, em grande medida, são constituídos por instituições, e não apenas coagidos ou influenciados por elas.

Assim, de extrema relevância no velho institucionalismo é o papel estratégico conferido ao conceito de “hábito”, do qual derivam o de “rotina” e “instituição”. Esse conceito é fundamental para explicar a gênese e permanência das instituições, uma vez que os **hábitos** constituem parte das habilidades cognitivas que são aprendidas e imitadas dentro de instituições⁹. Os hábitos convertem-se, por sua vez, em **rotinas** quando se tornam comuns a um grupo ou cultura social. Dessa forma, "os hábitos e rotinas preservam o conhecimento, particularmente o conhecimento tácito em relação às habilidades, e as instituições agem ao longo do tempo como um cinto de transmissão" (HODGSON, 1998, p.180). Hodgson (1994), citando brevemente as palavras de Veblen, escreve o seguinte:

Dado que é impossível a deliberação racional totalmente consciente sobre todos os aspectos do comportamento, por causa da quantidade de informação e da competência computacional que isso implica, os agentes humanos adquiriram mecanismos para subtrair certas ações em curso da avaliação racional contínua. São comumente conhecidos como hábitos e o seu alto grau de relevância para o nosso tema foi salientado por Thorstein Veblen em muitos de seus trabalhos. De fato, segundo Veblen, as próprias instituições são compostas de hábitos estabelecidos de pensamento comuns à generalidade dos homens (HODGSON, 1994, p. 126).

⁹“Uma das funções dos hábitos é lidar com a complexidade da vida diária; proporcionam-nos um meio de conservarmos um padrão de comportamento sem nos envolvermos em cálculos racionais globais implicando grandes quantidades de informação complexa [...] Adquirimos hábitos de várias maneiras. Às vezes, pela imitação dos outros [...] noutros casos, os hábitos podem resultar de uma escolha assumida e consciente. Portanto, depois de decidirmos conscientemente comprar um automóvel, o resultado provável é seu uso habitual, normalmente sem grande deliberação ou comparação com os custos marginais dos meios alternativos de transporte” (HODGSON, 1994, p. 127-129).

Ainda que rejeitando o agente continuamente calculador e marginalmente ajustador da teoria neoclássica, salientando-se antes a inércia e o hábito, o velho institucionalismo alerta para que os hábitos possam mudar. Embora se considere a forma pela qual a carga do passado, sob a forma de instituições, pode moldar e denominar nossas vidas, Veblen nunca deixou de prestar a atenção aos processos pelos quais as instituições e os hábitos podem evoluir. Essa é justamente a questão que torna os “velhos institucionalistas” evolucionários, pois a negação de pensar a economia em torno da noção de equilíbrio, ou ajustamento marginal, reitera a importância do processo de mudança e transformação (CONCEIÇÃO, 2002). Assim, Veblen considera que a evolução é um processo contínuo, e não existe situação institucional que possa ser considerada definitiva¹⁰.

Para Monastério (1998), Veblen, ao iniciar o oitavo capítulo de **A Teoria da Classe Ociosa** (“Isenção Industrial e Conservantismo”), demonstra a influência de Darwin. A citação é a seguinte: “a vida do homem em sociedade, bem como a vida de outras espécies, é uma luta pela existência, portanto, um processo de adaptação seletiva. A evolução da estrutura social foi um processo de seleção natural das instituições” (VEBLEN, 1965, p. 179).

No entanto, examinando a citação, Monastério (1998) conclui que a expressão “luta pela existência” inclui não só a competição entre os indivíduos, mas também a relação entre estes e o ambiente, a cooperação e a ajuda mútua. É nesse sentido que os institucionalistas do início do século XX ressaltavam que o processo de desenvolvimento econômico deve-se, sobretudo, a uma tendência anticompetitiva no plano individual, pois consideravam que a **colaboração** humana exercia papel decisivo para a melhoria do bem-estar.

Também, Veblen considera as instituições socioeconômicas como sendo a unidade de seleção evolucionária. A mudança institucional é vista, portanto, como um processo no qual o

¹⁰Em “A Teoria da Classe Ociosa”, Veblen afirma: “as instituições – o que vale dizer, os hábitos mentais – sob orientação das quais os homens vivem, são por assim dizer, herdadas de uma época anterior [...] As instituições são produto de processos passados, adaptados a circunstâncias passadas, e por conseguinte nunca estão de pleno acordo com as exigências do presente” (VEBLEN, 1965, p. 179).

princípio de seleção natural é aplicado em relação aos hábitos de pensamento dominantes, ou seja, às instituições. Assim, a resistência à mudança dos hábitos e das instituições torna possível que estas sejam tratadas como tendo características quase genéticas. Logo, é possível concluir que, para Veblen, as instituições são a unidade de seleção, num ambiente darwinista. Mas, se, por um lado, Veblen manifesta-se por uma teoria da mudança institucional de acordo com os princípios darwinistas, ao longo de sua obra, ele se mostra bem mais próximo da hipótese da herança das **características adquiridas**, aproximando sua teoria da mudança institucional ao “lamarckismo”^{11 12}. (MONASTÉRIO, 1998).

Essa herança de características considerada por Veblen torna possível identificar o caráter de dependência da trajetória (*path dependence*) das instituições, onde fatos aleatórios e remotos no tempo têm uma influência destacada para a evolução institucional. É por isso que Veblen (*apud* MONASTÉRIO, 1998, p. 95) ressalta que, quanto mais livre de instituições anacrônicas uma comunidade estiver, maiores serão suas possibilidades de desenvolvimento. Nesses termos, quanto mais arcaicos forem os hábitos de pensamento prevaletentes, mais agudos serão os problemas que uma sociedade enfrentará para se adaptar às novas “circunstâncias materiais”¹³.

¹¹Assumindo que as mudanças ocorridas nas instituições são preservadas ao longo do tempo, através dos processos cognitivos e da própria inércia típica dos hábitos de pensamento, tal mecanismo pode ser caracterizado como um processo evolucionário lamarckista. Isso porque Veblen adota a hipótese da herança de características adquiridas. Assim, o autor assume uma posição em que tenta conciliar elementos darwinistas e lamarckistas (MONASTÉRIO, 1998). Segundo Veblen: “o progresso que se fez e que se vai fazendo nas instituições humanas e no caráter humano pode-se considerar, de um modo geral, uma seleção natural dos hábitos mentais mais aptos e um processo de adaptação forçada dos indivíduos a um ambiente que vem mudando progressivamente mediante o desenvolvimento da comunidade e a mudança das instituições sob as quais o homem vive” (VEBLEN, 1965, p. 179).

¹²Assim, ao contrário da biologia darwiniana, é possível a herança de características adquiridas, lamarckiana. Dessa forma, as rotinas não atuam como genes no sentido estritamente biológico. Na biologia, a mudança evolucionista dá-se através de mutações aleatórias e combinações mendelianas de diferentes conjuntos de genes parentais. No mundo social, os hábitos e rotinas que o indivíduo adquire podem mudar ao longo do tempo através da herança de características adquiridas. Portanto, a verdadeira analogia da evolução social e econômica com a biologia não é a obra de Charles Darwin, mas a noção mais antiga de Jean Baptiste Lamarck (HODGSON, 1994, p. 144-45).

¹³Veblen explica a característica *path dependence* das instituições com o exemplo da formação dos Estados Unidos da América e das Colônias Ibéricas. Na constituição de sua nação, os norte-americanos tiveram a fortuna de terem como ponto de partida o que Veblen chama de sistema de Direitos Naturais (*free-contract, self-help, e net gain*), ainda em sua forma inicial. Puderam, assim, adaptar tal sistema às circunstâncias materiais sem ter de preservar o peso de outras instituições anacrônicas. Já as colônias ibéricas tiveram uma pior sorte, pois herdaram

Concluindo, no plano estrito das idéias econômicas, a velha economia institucional, indiscutivelmente, critica o *mainstream* (ortodoxia neoclássica). Nesse sentido, a proposta do velho institucionalismo substitui o conceito de equilíbrio (ou ajustamento marginal) pelo de processo (evolução); recusa a pretensão neoclássica de construir uma teoria "geral" - universal e a-histórica para a ciência econômica e propõe o deslocamento da centralidade analítica do indivíduo para a instituição¹⁴.

De acordo com Veblen, as instituições são ‘hábitos estabelecidos de pensamento comum à generalidade dos homens’. São vistas tanto como superação quanto como fortalecimento de processos de pensamento rotinizados que são compartilhados por um número de pessoas em uma sociedade. Nesse sentido, o conceito de instituição é definido como sendo o resultado de uma situação presente, que molda o futuro através de um processo seletivo e coercivo, orientado pela forma como os homens vêem as coisas, o que altera ou fortalece seus ponto de vista (CONCEIÇÃO, 2002, p. 89)¹⁵. A justificativa geral para esse pensamento, a partir das instituições, explica-se bem pelas palavras de Hodgson, referindo-se que a abordagem do velho institucionalismo recusa o individualismo metodológico. Segundo o autor:

instituições de uma fase da cultura européia ainda anterior aos Direitos Naturais. Assim, Veblen ressalta que as diferenças iniciais entre a colonização da América do Norte e das colônias ibéricas foram sutis, mas, através das mudanças cumulativas, a disparidade aumentou, e não pode ser desconsiderada. Tem-se aí um caso de evolução “dependente da trajetória”, segundo Monastério (1998, p. 95).

¹⁴Robert Heilbroner (1996, p. 229), em seu livro *História do Pensamento Econômico*, retrata bem a crítica de Veblen à ortodoxia. Segundo o autor, analisando o pensamento de Veblen: “ele deu à economia um novo par de olhos com os quais ver o mundo. Depois da selvagem descrição de Veblen dos interesses da vida diária, a imagem neoclássica da sociedade como uma bem-comportada hora do chá tornou-se cada vez mais difícil de sustentar. Seu escárnio pela escola vitoriana foi expresso claramente quando ele escreveu: ‘Um grupo de habitantes das Aleútas, andando na praia junto da água com varas e encantos mágicos para capturar mariscos, são apresentados como se participassem da festa de equilíbrio hedonístico de alugueiros, salários e juros’; é assim como ele ridicularizava a tentativa clássica de resolver a primitiva luta humana encaixando-a em um quadro sem carne ou sangue. O homem, disse Veblen, não deve ser compreendido em termos de sofisticadas ‘leis econômicas’ nas quais tanto sua ferocidade inata e criatividade são suavizadas sob uma capa de racionalização. Ele é melhor descrito com o menos orgulhoso porém mais fundamental vocabulário do antropólogo ou do psicólogo: uma criatura de força e impulsos irracionais, crédulo, inculto, ritualístico. Deixem de lado as ficções elogiosas, pedia ele aos economistas, e descubram por que o homem age como faz”.

¹⁵“A situação atual molda as instituições de amanhã através de um processo seletivo e coercivo, atuando sobre a visão habitual das coisas do homem e deste modo alterando ou reforçando um ponto de vista ou uma atitude mental transportada do passado” (VEBLEN, 1899, *apud* HODGSON, 1994, p. 140).

O fato de que as instituições tipicamente registram um grau de invariância ao longo de extensos períodos de tempo e podem sobreviver aos indivíduos, oferecem as razões para escolhê-las ao invés dos indivíduos como unidade básica. A maioria das instituições precede temporalmente aos indivíduos, que com elas se relacionam. Nós nascemos em e somos socializados dentro de um mundo de instituições. Ao reconhecer isto, os institucionalistas centram-se sobre os traços específicos de instituições específicas ao invés de construir um modelo geral e a-histórico do agente individual (HODGSON, 1998, p. 172).

Dessa forma, para os “velhos institucionalistas”, em especial Veblen, a questão é a de que a parte individual não pode ser tomada como um dado. Fatores como estrutura institucional, rotinas, normas sociais, relações de poder, valores e cultura afetam não apenas eventuais ações dos indivíduos, mas também suas visões de mundo e as finalidades que pretendem alcançar. Instituições são entendidas como um conjunto de ações, produto de um conjunto de especificidades, formando-se um ambiente de comportamentos habituais. Assim sendo, o desenvolvimento destas instituições é o próprio desenvolvimento da sociedade.

2.2 A Nova Economia Institucional

A partir da década de 1960, o ideário institucionalista ganha entusiasmo com a denominada Nova Economia Institucional (NEI). A paternidade da Nova Economia Institucional é atribuída a Ronald Coase, a partir do resgate das idéias de seu trabalho seminal de 1937¹⁶. Autores como Oliver Williamson e Douglass North são exemplos desta corrente,

¹⁶Segundo Coase (1937), a origem da firma se deve ao fato de haver um considerável custo ao se utilizar o mercado, que pode ser evitado ou reduzido organizando-se a produção por meio de relações de autoridade ou sob a supervisão de um coordenador que direciona a alocação dos recursos. Estes custos que decorrem da utilização do mercado foram denominados de **custos de transação**. Dessa forma, só se obtêm os resultados neoclássicos de mercados eficientes quando não há custos de transação. O ponto de partida de Coase é a constatação de que, no mundo real, grande parte das transações é realizada dentro da firma, sendo, muitas vezes, possível dispensar o mercado. Dessa forma, para o autor, existem duas formas de coordenar a produção – o próprio mercado e a firma. Mas por que uma parte considerável das transações é feita internamente na firma, e não no mercado? – pergunta-se Ronald Coase. Em resposta, conclui que a principal razão pela qual compensa a instituição da firma é a existência de um custo em usar o mecanismo de preços (mercado). Para Coase (1937), é custosa a alocação de recursos via o mecanismo de preços porque é penoso descobrir quais são os preços relevantes, e porque existem custos em negociar e finalizar um contrato em cada transação.

apesar de terem enfoques distintos. Williamson apresenta novos conceitos à disciplina de Organização Industrial ao criticar os pressupostos de racionalidade (ilimitada ou substantiva) e maximização neoclássicas. Já Douglass North, diferentemente de Williamson, centra suas análises num âmbito macroeconômico evolucionista, focando principalmente diferenças de performance econômica entre nações.

2.2.1 A Teoria dos Custos de Transação (TCT) de O. Williamson – elementos teóricos e aspectos limitantes

Foi, a partir destas idéias de Coase (1937), que surgiu a teoria da firma de O. Williamson. Para este, devido a custos de transação, podem ocorrer alterações na organização industrial. O caminho lógico desse argumento começa com a herança coaseana, em que firmas e mercados são tidos como formas alternativas de organizar a produção. Williamson desenvolve a Teoria dos Custos de Transação (TCT) para demonstrar o surgimento e o desenvolvimento de determinadas **instituições**, identificando as condições que estimulam os agentes a alterar a organização do meio em que atuam, buscando incrementar seu desempenho econômico.

Três hipóteses de trabalho formam o pensamento da Economia Institucional de O. Williamson: em primeiro lugar, as transações e os custos a ela associados definem diferentes modos institucionais de organização; em segundo lugar, a tecnologia, embora se constitua em aspecto fundamental da organização da firma, não é fator determinante da mesma; e, por último, as “falhas de mercado” são centrais à análise (CONCEIÇÃO, 2002, p. 111). A partir dessas hipóteses da TCT, entende-se que o principal (embora não o único) objetivo das

instituições econômicas (firmas, mercados e contratos) é justamente economizar nos custos de transação.

Outro desdobramento de análise do mundo contratual, e assim da TCT, relaciona-se aos custos com estabelecimento de contratos. Os **custos *ex ante*** são mais nitidamente visíveis e estão presentes no próprio processo de negociação das cláusulas (estudos e cálculos para avaliação de procedimentos possíveis e/ou desejáveis, o próprio tempo decorrido, a assistência jurídica ou burocrática, a formalização em si, dentre outros). Para Williamson, porém, não se pode garantir, a partir das características *ex ante* da contratação, todos os eventos recorrentes ao longo da execução das transações. Isso se deve tanto aos atributos comportamentais do homem (racionalidade limitada e oportunismo) quanto aos atributos complexos das próprias transações (especialmente a especificidade dos ativos), bem como à relação de tais fatores com o ambiente em que operam (incerteza). Há, portanto, **custos *ex post*** na contratação, os quais assumem diversas formas, tais quais: *i*) custos de má adaptação ao contrato estabelecido; *ii*) custos de renegociação do contrato, em decorrência da má adaptação; *iii*) custos de estabelecimento e administração de uma estrutura de acompanhamento do contrato, bem como um foro de resolução de disputas; *iv*) custos com os compromissos assumidos (PESSALI 1998).

O. Williamson, através da Teoria dos Custos de Transação, busca analisar o mundo dos contratos sob incerteza¹⁷, habitado que é pelo homem contratual oportunista¹⁸ e limitado

¹⁷“O grau de incerteza refere-se à maior ou menor confiança dos agentes na sua capacidade de antecipar acontecimentos futuros. Dificuldades em formular previsões confiáveis acerca do desenrolar dos acontecimentos econômicos levarão, por conseguinte, ao estabelecimento de relações contratuais que operacionalizem ajustes e negociações, reduzindo os custos de transação” (PONDE, 1993, p. 39).

¹⁸O oportunismo refere-se a ações que resultam em um “desvendamento incompleto ou distorcido de informações, especialmente quando associado a esforços calculados para enganar, deturpar, disfarçar, ofuscar, ou de alguma outra forma confundir” (WILLIAMSON, 1985, p. 47), o que abrange todo comportamento estratégico que envolve manipulação ou ocultamento de informações e/ou intenções frente a outra parte da transação. (PONDE, 1993, p. 35). Utilizando-se a definição original: More generally, opportunism refers to the incomplete or distorted disclosure of information, especially to calculated efforts to mislead, distort, disguise, obfuscate, or otherwise confuse. It is responsible for real or contrived conditions of information asymmetry, which vastly complicate problems of economic organization. [...] Plainly, were it not for opportunism, all behavior could be rule governed. This need not, moreover, require comprehensive preplanning. Unanticipated events could be dealt

racionalmente¹⁹, efetuando as transações econômicas diante de limitações e especificidades tecnológicas e/ou institucionais: por essas características, recorre a diferentes formas de organizar a produção (PESSALI, 1998). Na busca da minimização dos custos de transação relativos a fatores de produção especializados, a firma seria induzida a estabelecer uma fronteira eficiente entre as atividades que tem interesse em controlar por meio de processos de integração e aquelas para as quais será mais vantajoso recorrer à realização de transações no mercado (BRITTO, 1999, p. 81).

Para isso, a TCT de O. Williamson alega que a principal característica de uma transação deva ser expressa na especificidade do ativo a ela relacionado. A especificidade é uma referência conceptual ao grau em que um ativo pode ser reempregado para usos alternativos ou por outros agentes sem que haja perda de sua capacidade ou valor produtivo. Pode-se utilizar a idéia de custos irrecuperáveis (*sunk costs*) para um ativo com alto grau de especificidade, onde a quebra do contrato implica expor o ativo à perda total de seu valor produtivo, ou a usos alternativos de baixo retorno²⁰.

Assim, a Teoria dos Custos de Transação de Williamson (1985) oferece alguns elementos-chave para o estudo das inovações institucionais, na medida em que permite analisar de que maneira novas formas de organização econômica podem resultar de esforços empresariais de geração de vantagens competitivas sobre rivais existentes e potenciais. Visto de maneira semelhante, pode-se dizer que a TCT enfoca a inovação institucional (novas formas de organização econômica) como resultado de estratégias empresariais que visam economizar em custos de transação e, portanto, geram diferenciais de eficiência sobre firmas

with by general rules, whereby the parties agree to be bound by actions of a joint profit-maximizing kind (WILLIAMSON, 1985, p. 47-48).

¹⁹O conceito de racionalidade limitada foi desenvolvido por Herbert Simon, que propõe que os tomadores de decisão estão longe de serem oniscientes, devido à existência de deficiências em termos de conhecimento de todas as alternativas, incerteza acerca de eventos exógenos relevantes e incapacidade de calcular conseqüências.

²⁰Segundo Pessali (1998, p. 34-35), avançando um pouco na análise, pode-se notar que ativos com alto grau de especificidade geram efeitos *path dependency*, onde uma decisão em algum ponto do tempo pode definir uma trajetória de eventos prováveis, concomitante ao efeito de *lock in* em que a saída de tal trajetória é de ampla forma traumática ou mesmo inviável (em termos tecnológicos e/ou organizacionais).

rivais. As decisões de integrar verticalmente ou não as atividades podem constituir uma opção estratégica fundamental, proporcionando uma maior competitividade às firmas e à criação de assimetrias competitivas.

A dinâmica do sistema econômico é decorrente das transações que são realizadas no sistema. A empresa, quando pretende realizar qualquer transação, tem, diante de si, um leque de estratégias através das quais pode desenvolver sua ação empresarial coordenada. De um lado, está a alternativa das transações via mercado e, de outro, está a alternativa de substituir o mercado pela organização interna da empresa, intrafirma, hierárquica. A melhor estratégia vai depender da comparação entre os custos de integração de atividades e dos custos de transação²¹.

Em relação ao ambiente institucional de Williamson, em especial à conduta oportunista, críticas foram feitas pela Nova Sociologia Econômica. O sociólogo Mark Granovetter (1985) avança na abordagem institucionalista criticando O. Williamson, a partir da elaboração de seu argumento de imersão (ou enraizamento) social (*embeddedness argument*).

A proposta da abordagem denominada “imersão social” (*embeddedness*) enfoca que a percepção das ações econômicas dos agentes estaria “imersa” (ou enraizada) em uma organização de relações sociais. Dessa forma, os agentes econômicos teriam comportamentos dentro de uma rede dependentes com outros agentes. Granovetter supõe que o comportamento dos indivíduos não é movido apenas pela racionalidade econômica, mas também pela “sociabilidade, a aprovação, o *status* e o poder”. Com isso, o argumento de “imersão social” de Granovetter sustenta que um nível maior de ordem pode ser encontrado no mercado,

²¹Williamson supõe que os agentes ajustam ao longo do tempo o formato das estruturas organizacionais, no intuito de minimizar os custos de transação. Este processo de ajustamento está associado à montagem de estruturas de *governance* específicas. As estruturas de *governance* relacionam-se à estrutura contratual implícita ou explícita dentro da qual a transação é viabilizada, compreendendo desde relações tradicionais de compra e venda particularizadas até organizações internas às firmas (hierarquias) e formas mistas (BRITTO, 1999, p. 82).

devido às relações sociais, e não econômicas. Também, pode-se encontrar um nível maior de desordem (ou oportunismo, segundo Williamson) dentro dos limites da firma.

Através desse tratamento, pode-se notar que, apesar do extremo avanço na análise das diferentes formas de organização industrial, o modelo de Williamson é estático. A discussão acerca dos *trade-offs* existentes entre mercados e hierarquias em termos de eficiência transacional leva à conclusão de que vantagens de integração vertical não decorrem meramente da propriedade unificada dos estágios de produção, mas o tipo de organização interna desenvolvida também é crucial. Segundo Pondé (1993), em uma abordagem dinâmica, não basta levar em conta os *trade-offs* entre hierarquias e mercados. As opções (ou estratégias) quanto às maneiras de organizar as atividades econômicas não existem enquanto possibilidades dadas que devem ser descobertas e avaliadas pelos agentes econômicos, mas precisam ser inventadas no bojo de um processo de inovação, cuja natureza e determinantes podem ser mais bem compreendidos a partir da TCT. Desta forma, duas questões devem ser tratadas: os efeitos da integração vertical sobre a criatividade e dinamismo da firma, e a relação entre a organização interna desta e seu desempenho em termos da introdução do progresso técnico (PONDÉ, 1993)²².

²²Após analisar os argumentos de vários autores, Pondé (1993) conclui que, se existem complementaridades e similaridades técnicas entre os vários estágios de produção, incluindo os grupos responsáveis pelo P&D, sua internalização em uma mesma firma pode impulsionar as inovações tecnológicas e reforçar sua posição competitiva. A integração de um conjunto de atividades no interior de uma mesma organização empresarial, ao criar um contexto institucional distinto daquele que vigoraria se os agentes situados em distintas etapas da cadeia produtiva interagissem via mercado, proporcionaria um ambiente mais propício para o aprendizado. Assim, movimentos de integração vertical podem afetar as capacidades de aprender e inovar das firmas. A eficácia com que determinadas empresas integradas verticalmente geram processos inovativos (de produto ou organizacionais) repercute de forma crucial sobre a competitividade destas no ambiente de “concorrência schumpeteriana”. Freeman (*apud* PONDÉ, 1993, p. 80) relata que uma das causas da origem do sucesso das organizações japonesas está no intenso uso de estratégias de engenharia reversa durante os anos 50 e 60, enquanto meio de aquisição de capacitações tecnológicas a aceleração do *catching-up*. As especificidades de um aprendizado girando em torno de estratégias de reprojeto de produtos concebidos originalmente no exterior geraram desafios que se resolveram, em grande parte, através da criatividade organizacional. Aqui Pondé incorpora na TCT de Williamson o pensamento neo-schumpeteriano, no sentido de introduzir a dinâmica no modelo de análise, que será visto a seguir.

2.2.2 Instituições e mudança institucional na NEI, o modelo de Douglass North

Ao receber o Premio Nobel de Economia, em 1993, Douglass North iniciou sua palestra afirmando que a “história econômica” aborda sobre o desempenho das economias no transcurso dos anos. O objetivo das investigações neste campo não somente é fazer com que o passado econômico seja mais claro, mas também contribuir para a teoria econômica ao proporcionar um marco analítico que nos permita entender a mudança econômica. Uma teoria da dinâmica econômica comparável à precisão da teoria geral do equilíbrio seria a ferramenta de análise ideal. Não existindo tal teoria, pode-se descrever as características de economias passadas, examinar o desempenho da economia em diferentes momentos e levar a cabo análises de estática comparada, mas faltaria um entendimento analítico sobre a maneira como evoluem as economias. Uma **teoria da dinâmica econômica** é, assim, fundamental para o campo do desenvolvimento econômico. Para North, não é segredo o porquê deste campo não ter se desenvolvido durante as cinco décadas que seguiram o fim da Segunda Guerra Mundial. A teoria neoclássica é, essencialmente, uma ferramenta inadequada para analisar e prescrever políticas que induzam ao desenvolvimento. Preocupa-se com a operação dos mercados, mas não com o seu desenvolvimento. Como pode, então, prescrever políticas sem entender a maneira como elas se desenvolvem? Os neoclássicos, ao construir uma teoria com precisão matemática e elegância, modelaram um mundo sem fricções e de forma estática. Em análises do desempenho econômico ao longo dos anos, essa teoria incluiu dois supostos errôneos: i) que as instituições não têm importância; ii) que o tempo não importa (NORTH, 1993).

Douglass North expõe, em sua obra, um marco analítico para explicar como as instituições e as mudanças institucionais afetam a economia. Segundo o autor, as instituições existem devido à incerteza que resulta da interação humana. North, a partir das idéias de Coase (1937), parte da premissa de que o mercado acarreta custos na economia, e que a

diminuição de tais custos decorre da existência de instituições. Assim, instituições reduzem incertezas porque proporcionam uma estrutura à vida diária²³, constituindo um guia para a interação humana, e incluem todo tipo de limitação que os humanos criam para dar forma à interação humana. Por isso, a atenção central é dada ao problema da **colaboração** humana²⁴.

É nesse sentido que Douglass North define: “As instituições são as regras do jogo em uma sociedade, ou mais formalmente, são as limitações idealizadas pelo homem que dão forma à interação humana. Elas estruturam incentivos na interação humana, seja político, social ou econômico” (NORTH, 1995, p.13).

Mas de onde surgem as limitações informais? Segundo North, elas surgem de informação transmitida socialmente e são parte da herança que chamamos de cultura. Por cultura, North entende a transmissão de uma geração à seguinte, por ensino ou imitação, dos conhecimentos, valores e outros fatores que influenciam na conduta. A forma pela qual a mente processa informação não somente é a base da existência de instituições, mas também o ponto-chave para entender como as limitações informais têm um papel importante na formação da escolha, tanto a curto prazo como na evolução a longo prazo da sociedade. A consequência, em longo prazo, do processamento cultural da informação, que está na base das limitações informais, é o que joga papel importante na forma incremental por meio da qual as instituições evoluem. Essas, por conseguinte são uma fonte de *path dependence* (NORTH, 1995. p.54-65).

As limitações institucionais que os homens criam para dar forma à interação humana podem ser tanto formais quanto informais, incluindo tudo aquilo que se proíbe fazer aos indivíduos. São análogas as “regras do jogo” em um esporte competitivo de equipes

²³Exemplos desta estrutura de vida são apresentados por North: quando desejamos cumprimentar amigos, dirigir um automóvel, comprar laranjas, pedir dinheiro emprestado, estabelecer um negócio, enterrar nossos mortos, ou qualquer outra coisa, sabemos como fazer essas atividades. No entanto, observamos que as instituições diferem quando realizamos estas operações em locais diferentes (NORTH, 1995, p. 14).

²⁴Note-se a semelhança entre Douglass North e Veblen em relação à questão da colaboração humana para o desenvolvimento econômico.

constituindo-se em normas escritas formais, assim como em códigos de conduta geralmente não escritos que complementam as regras formais. Nesta analogia, as normas e códigos de conduta informais, às vezes, são violados e, em seguida, aplica-se o castigo.²⁵ Igualmente importante para North é o feito de que as limitações informais, derivadas culturalmente, não mudam de imediato como reação a mudanças das regras formais. Esta tensão entre regras formais alteradas e limitações informais persistentes produzem resultados importantes na forma em que mudam as economias (NORTH, 1995, p.65)²⁶. Rotinas, costumes, tradições e convenções são palavras que North usa para denotar a persistência de limitações informais.

Deste modo, a função principal das instituições em uma sociedade é reduzir a incerteza, estabelecendo uma estrutura estável, não necessariamente eficiente, da interação humana. A estabilidade das instituições, de nenhum modo, contradiz o feito de que elas estejam em mudança permanente. A partir de acordos, códigos de conduta e normas de comportamento, passando por leis estatutárias, direito escrito e contratos entre indivíduos, as instituições encontram-se evoluindo e, geralmente, mudando de maneira incremental, e não de um modo descontínuo (NORTH, 1995)²⁷. Dessa forma, a história é importante não somente

²⁵As normas formais e informais e o tipo de eficácia de sua obrigatoriedade determinam a índole total do jogo. Algumas equipes têm êxito (o que lhes dá uma certa má fama), violando continuamente as normas, acabando por intimidar a equipe contrária. O resultado dessa estratégia dependerá obviamente da efetividade do monitoramento e da severidade do castigo. O propósito das regras é definir a forma em que o jogo se desenvolverá. O objetivo das equipes dentro do conjunto de regras é ganhar o jogo, através de uma combinação de atitudes, estratégias e coordenação mediante intervenções limpas e às vezes sujas (NORTH, 1995, p. 15).

²⁶As normas formais podem mudar da noite para o dia como resultado de decisões políticas ou jurídicas mas as limitações informais, enraizadas em costumes, tradições e códigos de conduta são muito mais resistentes. Estas limitações culturais não somente conectam o passado com o presente e o futuro como também nos proporcionam “una clave para explicar la senda del cambio histórico” (NORTH, 1995, p. 17).

²⁷Nesse sentido, o modelo de Douglass North mostra-se distinto da abordagem de O. Williamson. Os dois autores, partindo do pressuposto da racionalidade limitada, chegam a descrições de conduta humana diferentes. Na TCT de Williamson, o oportunismo pode desfazer rotinas de maneira imprevisível. O comportamento “calculador” do agente neoclássico está presente, podendo escolher a qualquer momento custos e vantagens de dado ambiente institucional. Assim, para Williamson, a conduta oportunista não está “presa” a normas e padrões de comportamento, podendo o agente operar contra os controles sociais institucionalizados. Diferentemente da hipótese neoclássica, que prediz que diante de informação imperfeita as oscilações de oferta e procura funcionam como um mecanismo autocorretor, North constata que as operações de mercado e os contratos estão imersos em um conjunto de regras e normas. Logo, é de interesse dos participantes organizar o sistema de modo a se beneficiarem dele, embora isso não garanta de forma alguma que a estrutura institucional resultante será a de crescimento econômico (NORTH, 1994; 1995).

porque se pode aprender o passado, mas também porque o presente e o futuro estão conectados ao passado por obra da continuidade das instituições de uma sociedade.

No entanto, para Douglass North, nada garante que a estrutura institucional não se altere, nem que ela seja eficiente. Algumas economias podem criar instituições que estimulem o crescimento, sendo que outras criam instituições que provocam o estancamento. Assim, o processo histórico de uma sociedade só pode ser compreendido, pelo autor, através da análise de sua dinâmica institucional.

É nesse sentido que, para North, o desempenho econômico é função das instituições e de sua evolução. As instituições, juntamente com a tecnologia empregada, determinam os custos de transação. Quando os custos de transação são consideráveis, as instituições passam a adquirir importância. Necessita-se de recursos para transformar fatores de produção de terra, trabalho e capital, e essa transformação é uma função não somente da tecnologia empregada, mas, também, das instituições. Conseqüentemente, as instituições desempenham um papel-chave nos custos de produção, quando o ambiente institucional afetará os custos de transformação e de transação. Afetará os custos de transação pela conexão direta entre instituições e custos de transação. Afetará, também, os custos de transformação por influir na tecnologia empregada (NORTH, 1995, p. 85-89)²⁸. Dessa forma, determinado contexto institucional influi no desempenho econômico de distintos locais de duas maneiras: determinando os custos de transação e determinando os custos de transformação (ou de produção), que, juntos, geram os custos totais.

²⁸North faz uma distinção entre a organização da produção de um país de Terceiro Mundo e de um país industrial avançado, constatando as conseqüências de direitos de propriedade mal definidos e pouco efetivos. Problemas comuns como ter que esperar dois anos para que se instale um telefone requer uma organização da produção diferente da que se requer em um país adiantado. “Um suborno bastará para a instalação rápida do telefone; mas os injustificados custos resultantes da transação alteram significativamente os preços relativos e conseqüentemente a tecnologia empregada”. Não somente o marco institucional terá altos custos de transação, mas também a insegurança dos direitos de propriedade darão por resultado o uso de tecnologias que empregam pouco capital fixo e que não significam acordos a longo prazo. A estrutura institucional tem custos elevados devido à falta ou ausência de salvaguardas formais aos direitos de propriedade, restringindo a atividade a sistemas de trocas especializados que proporcionam tipos auto-reforçantes de contratos. Com isso, há algo a mais que simples custos elevados de transação nos países de Terceiro Mundo, sendo que o marco institucional que determina a estrutura básica de produção tende a perpetuar o subdesenvolvimento (NORTH, 1995, p. 90-93).

Com o intuito de construir uma teoria da mudança institucional, North (1995) dedica grande parte de sua obra na criação de um modelo analítico básico, que integra análises institucionais na economia política e na história econômica.²⁹ Douglass North formulou a distinção entre instituições e organizações como suposto conceitual básico para a compreensão da história econômica e também para a formulação de uma teoria do desenvolvimento econômico histórico.

A tese de North (1993, p.3) é de que as instituições formam a estrutura de incentivos dos indivíduos que interagem na sociedade e que, por conseguinte, as instituições políticas e econômicas são os determinantes fundamentais do desempenho econômico em longo prazo. As eleições que fazem os indivíduos dependem de suas crenças, e essas são uma consequência do aprendizado cumulativo que se transmite culturalmente de geração a geração. O tempo é a dimensão em que o processo de aprendizagem dos seres humanos modela a evolução das instituições. Deste modo, a mudança institucional é um processo contínuo e cumulativo que se origina da interação entre instituições e organizações³⁰. As instituições são as regras do jogo, e as organizações e seus empresários são os jogadores (NORTH 1993, p. 7).

Assim, de acordo com North, os agentes da mudança institucional seriam os empresários políticos ou econômicos, sendo aqueles que decidem nas organizações, e as fontes da mudança são as oportunidades percebidas pelos empresários. As instituições, então, mudam, e as mudanças mais importantes são decorrentes de alterações nos preços relativos.³¹ Acrescenta-se, também, que mudanças institucionais decorrem de mudanças nos gostos, embora essas sejam influenciadas por alterações nos preços relativos. Algumas dessas

²⁹ Assim, o autor oferece método dedutivo de análise de mudanças institucionais. No entanto, devido à característica evolucionista e histórica das instituições, mostra-se inteiramente importante o método indutivo em qualquer análise específica.

³⁰ As organizações são formadas por grupos de indivíduos aglutinados com o propósito de alcançar certos objetivos. As organizações incluem: a) corpos políticos (partidos políticos, senado, municipal, corpos reguladores); b) corpos econômicos (empresas, sindicatos, cooperativas, etc); c) corpos sociais (Igrejas, clubes, associações desportivas); d) corpos educativos (colégios, universidades, etc) (North 1993, p. 7-8).

³¹ São exemplos de mudanças nos preços relativos: mudanças na relação de preços de fatores (como mudanças na relação de terra/trabalho, trabalho/capital ou capital/terra), mudanças no custo da informação e na tecnologia.

mudanças em preços relativos podem ser exógenas – por exemplo, uma mudança no preço ou na qualidade de um produto competitivo em outra economia que muda as percepções dos empresários na economia em questão sobre oportunidades lucrativas –, mas a maioria é endógena. As mudanças endógenas podem ser resultado da aquisição de conhecimentos e especialização, ou seja, aprendizagem, levando empresários a elaborar novos modelos mentais para decifram a conjuntura, alterando os preços relativos percebidos das possíveis opções. Assim, essas opções dos empresários, causadoras da mudança institucional, geralmente são determinadas por um misto de mudanças externas e aprendizado interno (NORTH, 1994, p.14; 1995, p. 115)³².

Dessa forma, velocidade da mudança econômica é uma função da taxa de aprendizagem, mas a direção dessa mudança é função das recompensas esperadas que se dão ao adquirir-se diferentes tipos de conhecimento. Assim, os modelos mentais que os jogadores (organizações – empresários) desenvolvem configuram as percepções sobre as recompensas. Desenvolvem-se organizações que refletem as oportunidades oferecidas pela matriz institucional. Nesses termos, se o “marco institucional premia a pirataria, surgirão então organizações que visem à pirataria; e se o marco institucional premia as atividades produtivas, surgirão organizações/empresas – que se dedicam a atividades produtivas.” Também, quanto maior o grau de monopólio, menor o incentivo de aprender e mudar (NORTH 1993, p. 9).

Nesse sentido, mudanças feitas deliberadamente serão consequência das demandas dos empresários no contexto dos custos percebidos como necessários para alterar a estrutura institucional. Entretanto, North parte da hipótese de que a matriz institucional está em equilíbrio, quando empresários não desejam modificar o ambiente institucional, ou não têm

³²Como exemplo, Douglass North parte do pressuposto de que existem mercados tanto econômicos quanto políticos, que estabelecem preços (ou custos) para a vontade de impor-se certas idéias. Para o autor, quanto menor for o preço para o indivíduo expressar certas idéias e vontades, mais estas serão determinantes fundamentais do processo de escolha. Desta forma, as instituições são importantes e evoluem para reduzir o custo de expressão da vontade dos indivíduos. Eleições livres, então, seriam uma forma da sociedade expressar sua vontade e ideologias a baixo custo (ou preço).

incentivos. Tal fato pode acontecer quando o preço (custo) da mudança nas regras vigentes é maior que o benefício. E o mais importante: o empresário, muitas vezes, “pesa” as potenciais vantagens de uma reformulação de contratos no ambiente institucional vigente contra o retorno obtido do investimento de recursos dessa reforma institucional. Para tanto, o poder de barganha e a incidência de custos são diferentes na política e na economia. Por isso, muitas vezes, os empresários transferem a questão da mudança institucional para a arena política.

Assim, mudanças nos preços relativos trazem consigo possíveis empresários perdedores no campo econômico, que utilizam o processo político para corrigir seus erros, alterando a estrutura de preços relativos. Dessa forma, muitas organizações políticas e econômicas de determinada matriz institucional têm interesses em perpetuar a matriz institucional vigente, pois podem alterar os preços relativos (NORTH, 1994, p. 14-15). É por isso que North ressalta que o processo de mudança institucional é incremental, ou gradativo, já que a mudança depende da taxa de aprendizado dos empresários que se dá ao longo dos tempos.

Para North (1993), o aprendizado coletivo consta das experiências que este tem atravessado pela lenta prova do tempo e está incorporado em nossa linguagem, nossas instituições, tecnologia e formas de fazer as coisas. Assim, “a aprendizagem é a transmissão no tempo de nosso acervo acumulado de conhecimentos”. E é a cultura que tem a chave para a explicação da “dependência da trajetória” (*path dependence*), termo utilizado para descrever a poderosa influência do passado sobre o presente e o futuro. O conhecimento atual de qualquer geração se dá dentro do contexto das percepções derivadas do aprendizado coletivo. A aprendizagem é, então, um processo que vai aumentando, e é filtrada pela cultura de uma sociedade que determina os retornos percebidos. Todavia, nada garante que a experiência acumulada no passado por uma sociedade necessariamente a preparará para resolver novos

problemas. “As sociedades que se ‘estancam’ incluem sistemas de crenças e instituições que não logram enfrentar e resolver novos problemas socialmente complexos”.

2.3 Inovações e mudança técnica: a abordagem neo-schumpeteriana

O enfoque neo-schumpeteriano vem sendo desenvolvido com grande eficácia ao longo das últimas duas décadas, a partir de trabalhos pioneiros, como os de R. Nelson e S. Winter e G. Dosi, entre outros. O principal destaque da análise está no que se pode chamar de uma “economia da mudança tecnológica”, que coloca a firma como elemento central na dinâmica capitalista. É na firma (nível microeconômico) que está o processo inovativo. Esta, por sua vez, é o motor das transformações estruturais no capitalismo, entendidas em seu nível mesoeconômico (conformação/mutação da estrutura industrial dos locais e países) e macroeconômico (determinação do crescimento e desenvolvimento econômico).

2.3.1 Os microfundamentos da abordagem neo-schumpeteriana

Nelson e Winter (1982) propõem dois conceitos alternativos para a racionalidade maximizadora e o equilíbrio, ambos neoclássicos. São eles: **busca** e **seleção** (DEZA, 1995, p. 217). As firmas não são maximizadoras, mas apresentam uma conduta satisfatória, pois o conjunto de possibilidades é limitado e elas não têm como saber quais são as ótimas. Assim, Nelson e Winter (1982) rompem com a função de produção neoclássica, como instrumento

para conceitualizar o estado de conhecimento tecnológico. Isso porque, como as firmas não têm a sua disposição um leque de técnicas, elas devem buscar³³.

O esforço especificamente inovador caracteriza o que Nelson e Winter (1982) denominam de processo de busca (*search*) pelas firmas de novas oportunidades, centradas sobre o espectro de inovações que o contexto tecnológico presente, ou futuro já manifesto, oferece. Por outro lado, como não existe uma escolha que seja claramente a melhor *ex ante*, introduzem um critério de seleção de empresas pelo mercado que opera *ex post*: as empresas que encontram as melhores técnicas se expandirão mais (DEZA, 1995, p. 217)³⁴. Nesse sentido, os atores centrais no modelo neo-schumpeteriano são as empresas, não os indivíduos, que, isto sim, têm suas ações determinadas pelas empresas às quais estão integrados.

A interação dinâmica entre o processo de busca das empresas e o processo de seleção efetuado pelo mercado dá lugar a um movimento que não pode ser reduzido a um ajustamento ao equilíbrio, ocorrendo, assim, um constante desequilíbrio econômico. Também, o que leva as firmas a empreender os arriscados processos de busca e a engendrar as condições de ruptura com soluções tecnológicas precedentes é, antes de tudo, a procura pela criação de posições diferenciadas nos mercados³⁵. Então, para os neo-schumpeterianos, o essencial é a busca por desequilíbrios, por assimetrias (POSSAS, 1989).

A partir de uma análise microeconômica, destaca-se que a dinâmica dos setores industriais, ou da economia como um todo, são caracterizados como processos evolutivos,

³³ A “crítica à visão ortodoxa centra-se na hipótese da maximização dos lucros como expressão da racionalidade dos agentes econômicos da produção – especificamente da firma; neste particular, filiando-se à corrente de teorias da firma conhecida como ‘comportamental’ por sua ênfase no ‘realismo do processo’ (de decisão), apresentada desde fins dos anos 40 por autores como Simon, Cyert e March” (Possas, 1989, p. 160).

³⁴ No modelo evolucionista nada assegura que o resultado do processo de *busca* e decisões da empresa, refletindo-se em reações do mercado, venha a sancionar, ou, ainda, desencadear reações corretivas suficientemente ágeis e adequadas para assegurar algum equilíbrio para a firma. Muito menos para o conjunto do mercado. No novo contexto analítico, trata-se de identificar e analisar o processo de *seleção* através do qual o mercado sanciona, redireciona ou rejeita certas estratégias, bem como as trajetórias que as firmas individuais e a estrutura do mercado ou da indústria, em seu conjunto, seguirão (POSSAS, 1989, p. 161).

³⁵ Contudo, existem outros motivos indutores do processo inovativo, destacando-se: engargalamento tecnológico; escassez de insumo crítico; composição, mudança e taxa de crescimento da demanda; nível e mudanças dos preços relativos, entre os principais (DOSI, 1988b).

compostos por mecanismos responsáveis pela emergência de inovações. Na medida em que os arranjos institucionais moldam as condutas individuais e sua interação, eles afetam tanto a direção e o ritmo do fluxo de inovações quanto a intensidade da seleção, do aprendizado e da imitação, demarcando os “caminhos evolutivos” mais prováveis a serem percorridos (PONDE, 1993, p. 8).

A direção, o ritmo, a seleção, o aprendizado e a imitação das inovações remete aos conceitos de paradigmas e trajetórias tecnológicas. Paradigmas e trajetórias representam marcos importantes para se entender a transformação das estruturas industriais, sendo que constituem um importante referencial para a construção de um enfoque microeconômico evolucionista. Segundo Dosi (1988a):

Um paradigma tecnológico define contextualmente as necessidades a serem atendidas, os princípios científicos a serem usados para as tarefas, a tecnologia de materiais a ser empregada [...] [portanto, um paradigma tecnológico é] um padrão de solução de problemas tecno-econômicos selecionados, baseado em princípios altamente seletivos, derivados das ciências naturais, juntamente com regras específicas direcionadas para a aquisição de novos conhecimentos e sua salvaguarda, sempre que possível, contra a rápida difusão entre seus competidores (DOSI, 1988a, p. 1127).

Ao se referir à direção das mudanças tecnológicas, Dosi (1982) considera a existência de paradigmas que condicionam os processos de inovação em direções determinadas pelo conjunto de problemas e soluções consideradas previamente relevantes e que determinam os esforços tecnológicos (CAMPOS, 1995). A emergência de uma visão dominante, e de uma heurística,³⁶ caracteriza um paradigma tecnológico. Portanto, ele refere-se a um conjunto de compreensões sobre uma determinada tecnologia, dentro de uma comunidade, o que implica

³⁶Heurística significa um conjunto de métodos e regras que conduzem à descoberta, à invenção e à resolução dos problemas. São rotas decididas para resolver determinados problemas, mas que podem excluir outras. A noção de trajetória (ver próximo parágrafo) implica a existência de uma heurística positiva e outra negativa. A primeira compreende a identificação de problemas que surgem naturalmente para se prosseguir nessa trajetória, a qual consiste em verificar qual é a trajetória provável e quais os problemas que vão suceder. A segunda compreende a exclusão de alternativas tecnológicas em que aspectos técnicos e científicos vão sendo explorados dentro de um determinado percurso, numa seqüência provável, admitindo certa linha e excluindo outras (CÁRIO, 1995).

idéias compartilhadas sobre artefatos que estão lá para serem aprimorados em seu desempenho e tornados mais baratos em sua produção.

Definidos os problemas tecnológicos, os princípios científicos e as tecnologias para sua solução, isto é, os determinantes do paradigma tecnológico, cabe indagar sobre a direção que tomarão essas soluções, expressas no caminho do progresso técnico. Segundo Dosi, dentro de um paradigma tecnológico, existe um "padrão de atividade normal de solução de problemas, isto é, de progresso dentro desse paradigma" (DOSI, 1982, p.152). Esse progresso é o que Dosi denomina de trajetória tecnológica.

Nesse sentido, no paradigma tecnológico, estabelece-se a constituição de uma determinada trajetória tecnológica através de um caminho de aprimoramento de uma certa tecnologia, dada a percepção dos agentes sobre "as oportunidades e os mecanismos de avaliação de mercado e outros, que determinam os tipos mais lucrativos de aprimoramento" (DOSI, 1982, p. 161).

O sucesso na inovação e difusão de um paradigma tecnológico implica a emergência de uma nova estrutura de custos entre as firmas de um setor. As inovações tecnológicas introduzidas pelas firmas são capazes de alterar as estruturas industriais setoriais, em termos de tamanho das firmas, preços relativos e concentração. Com isso, as firmas mais bem-sucedidas poderão ampliar sua participação nos mercados (maior concentração)³⁷.

Uma forte fonte de barreira à entrada para os neo-schumpeterianos está associada ao conhecimento tecnológico das firmas. Nelson e Winter (1982, p. 134-136), ao focarem a análise na empresa, encaram-na como tendo um comportamento rotinizado (feito de hábitos). A idéia é a de que as rotinas atuam dentro da empresa como "genes", transmitindo competências e informação. Os hábitos e rotinas que a firma adquire podem mudar ao longo do tempo, e também as novas características podem ser transmitidas, sendo, então, possível a

³⁷Pode-se notar que para os neo-schumpeterianos a estrutura industrial é endógena, diferentemente dos modelos clássicos de análises industriais como o estrutura-conduta-desempenho (E-C-D) de Joe Bain.

herança de características adquiridas. Os autores preocupados em demonstrar como se adquirem complexas aptidões tecnológicas e como essas vão sendo transmitidas dentro da economia argumentam que os hábitos e rotinas são a “memória organizativa” da empresa (HODGSON, 1994, p. 132-3).

O resultado de distintas aptidões tecnológicas faz com que as firmas apresentem uma grande diversidade no processo de inovação, o que resultará em assimetrias e variedades tecnológicas. Essa heterogeneidade nos processos de inovação é resultado de as firmas gerarem, utilizarem, absorverem, desenvolverem e transferirem tecnologias diferentemente uma das outras, para produção de produtos, fundando estruturas industriais com diferentes padrões de inovação da qual elas fazem parte (MALERBA e ORSENIGO, 1996; ORSENIGO, 1995).

Dessa forma, os neo-schumpeterianos atestam para a existência de distintos **regimes tecnológicos**, pois as firmas podem atuar em ambientes industriais diferentes. Segundo Malerba e Orsenigo (1996), regimes tecnológicos podem ser definidos a partir de uma particular combinação de algumas propriedades, tais como: condições de oportunidade, condições de apropriabilidade, nível de cumulatividade do conhecimento e natureza da base de conhecimento.

As oportunidades tecnológicas são distintas a cada firma, podendo ser altas ou baixas. Em cada paradigma tecnológico, está colocado o potencial de inovação a ser perseguido pelas firmas, sendo que esse potencial depende do setor em que ela se encontra. Cumulatividade refere-se ao processo inovativo, que leva em consideração o conhecimento acumulado de períodos anteriores, ou seja, a tecnologia avança sobre aquela preexistente. A apropriabilidade refere-se à firma inovadora. A firma busca proteger-se dos imitadores, não dividindo seus lucros. O grau de apropriabilidade difere entre indústrias, podendo ser alto ou baixo. Em setores onde o conhecimento é difundido, a apropriabilidade é baixa (têxtil, por exemplo),

mas em setores onde a inovação está ainda no seu estágio inicial, a apropriabilidade de lucros é alta (microeletrônica e biotecnologia). Base de conhecimentos refere-se às propriedades do conhecimento (natureza e formas de transmissão) no qual as atividades inovativas das firmas estão baseadas. Quanto à natureza do conhecimento, ele pode ser público ou privado, tácito ou codificado e simples ou complexo. Quanto as formas de transmissão do conhecimento, existem duas: formal ou informal. A transmissão formal é padronizada e codificada, e sua difusão ocorre através de publicações, licenças, manuais e patentes. Para esta forma de transmissão de conhecimento, a proximidade geográfica não tem muita importância. Já a transmissão informal é específica e tácita, e a difusão do conhecimento só ocorre através das pessoas, ensinamentos, treinamentos e aprendizado. Por ser informal, é muito mais sensível a distância (MALERBA e ORSENIGO, 1996)³⁸.

Dessa forma, a estrutura do mercado (tamanho das firmas e a concentração) não pode ser considerada como variável exógena, pois ela é função de inovações, de oportunidades tecnológicas, de graus de apropriabilidade e, sobretudo, é dependente da cumulatividade e da natureza da base de conhecimento.

Nesses termos, o papel central na análise é conferido aos conceitos de rotinas e aprendizado. De um lado, há a incerteza que decorre da ausência de parte das informações necessárias para a tomada de decisão. Por outro lado, há a incerteza que decorre das limitações da capacidade cognitiva dos agentes, isto é, dos limites de sua capacidade de reconhecer e interpretar corretamente as informações disponíveis. É exatamente em resposta a esta incerteza que os agentes são levados a adotar rotinas e regras de decisão estáveis para orientar suas ações. Rotinas expressam os procedimentos que a firma utiliza para organizar a produção, promover investimentos, desenvolver pesquisa, relacionar-se com outros agentes,

³⁸ A especificidade e a dinâmica de cada uma destas propriedades definem a magnitude de cada **regime tecnológico** em termos de maior ou menor importância nos processos inovativos. Cada regime tecnológico é uma combinação destas propriedades inovativas, sendo que diferentes combinações geram diferentes regimes tecnológicos. Dessa forma, cada regime tecnológico determina diferentes padrões setoriais de inovação, que, por sua vez, permitem que ocorram diferenciações tecnológicas e de competitividade entre os setores.

estabelecer estratégias competitivas, etc. Esses procedimentos estão associados à herança de se realizar tarefas, relacionados à forma repetitiva de se agir e influenciados por lições aprendidas no passado.

Se, como fazem Nelson e Winter (1982), o conjunto de rotinas de uma firma for visto como sendo sua técnica, fica fácil observar que, a partir dessa técnica, a firma é capaz de adaptá-la segundo suas necessidades de manter um determinado nível de qualidade e de funcionamento. A ocasião de enfrentar algum tipo de problema pode acarretar uma mudança técnica pois, tendo a firma poder sobre sua rotina, ela tem poder sobre a técnica em uso. Assim, os problemas são fatores aleatórios e imprevistos que vêm de encontro à atividade, sendo que, para a sua solução, o indivíduo, ou a firma, deverá sair da rotina. Todavia, as rotinas são alteradas para permitir que a firma siga seu caminho de evolução. De tal modo, a atividade de resolução de problemas pode ser vista como a atividade específica e deliberada para fazer evoluir o conjunto de rotinas, ou seja, a técnica. Nesses termos, o mecanismo de funcionamento de toda e qualquer atividade de resolução de problema é a essência de todo e qualquer tipo de atividade de inovação das técnicas. Então, o mecanismo de transformar um fator aleatório em uma rotina nada mais é do que o **processo de aprendizado**, que integra novas soluções à rotina dos indivíduos e, por conseqüência, ao conjunto de rotinas (técnica) das firmas (ZAWISLAK, 1996).

Nesse sentido, a inovação se dá através das formas de aprendizado que a firma realiza, ou seja, é através do aprendizado que se dá a constituição do processo inovativo. A realização de tarefas de forma contínua e repetitiva (rotinas) possibilita sua realização mais rápida. O acúmulo de conhecimento, ganhos em habilidade e aumento da experiência capacitam a firma, sobretudo, na resolução de problemas e na exploração das oportunidades tecnológicas³⁹.

³⁹São consideradas importantes formas de aprendizado: o *learning by doing*, que ocorre em nível interno da firma, quando novas maneiras de se fazer as coisas ou de realizar novos serviços resultam em surgimento de algo

Enfim, com as novas rotinas, a organização e a tecnologia da firma evoluem, o que resulta na própria evolução da firma. Assim, a atividade inovativa não se dá somente através de processos formais, como gastos em P&D, mas, sobretudo, em ambientes informais de resolução de problemas.

Em suma, toda atividade produtiva é um processo de **aprendizado**, formal [...] ou tácito [...], que será realizado através de uma **rotina**. Face à rotina haverá um determinado volume de **problemas**, mais ou menos controláveis, mas jamais previsíveis. Controlar o problema significa, então, encontrar uma **nova solução**, a qual, uma vez aplicada com sucesso, implicará um processo de aprendizado, que será transformado em uma nova rotina [...] e assim por diante. Este é o mecanismo central da atividade de resolução de problemas e da evolução da habilidade, da rotina, enfim, da técnica (ZAWISLAK, 1996).

O desenvolvimento dessas formas de aprendizado contribui para o aumento da competência da firma, na medida em que auxilia para que novos conhecimentos sejam agregados ao conhecimento tecnológico existente. Nesse quadro, a capacidade da firma contrói-se sob *path dependencies*. A história importa na constituição da capacidade da firma, pois a trajetória percorrida ao longo do tempo condiciona seus processos decisórios. Afinal, ao longo do tempo, a firma cria competência, aprende a fazer, a usar e a interagir, ou seja, produz repertório de rotinas, que vão formando caminhos os quais possibilitam a ela tomar decisões estratégicas e aproveitar as oportunidades existentes. Existem recursos não-mercantilizáveis como o padrão de valores, cultura empresarial e experiência organizacional,

até então inexistente. Ocorrem avanços, surgem melhoramentos, aparecem incrementos que são incorporados aos produtos e processos existentes. O *learning by using*, é o aprendizado pela utilização do produto, o que gera condições para mudanças contínuas. Através de seus usos, são conhecidos os limites, os problemas, as qualidades, etc. dos produtos, permitindo, através do sistema de informação, o aperfeiçoamento e melhoramento de suas qualidades (ROSENBERG, 1982). *Learning for advance* dá-se externamente à firma pela absorção de novos desenvolvimentos na ciência e tecnologia. O *learning for spillover* dá-se externamente a firma pela absorção dos conhecimentos que competidores e outras firmas na indústria estão fazendo (MALERBA, 1992, p. 848). O *learning by interacting* (Lundvall) constitui o aprendizado decorrente de relações que ocorrem entre firma e seus consumidores e fornecedores em processos inovativos. Processos interativos entre agentes permitem a troca de informações, ações conjuntas, divisão de responsabilidades, estabelecimentos de códigos e procedimentos que resultam em alterações no *status quo* dos produtos e processos (DOSI; TEECE e WINTER, 1992). Por fim, o aprendizado, em sua forma *learning by searching*, que, diferente das outras maneiras acima, é uma atividade formalizada internamente à firma. É a forma de aprendizagem pela busca, caracterizada em atividades de P&D nas firmas onde se geram novos conhecimentos (MALERBA, 1992).

que não podem ser vendidos ou comprados facilmente. Esses devem ser construídos, o que pode levar anos ou, possivelmente, décadas, contribuindo, assim, para a formação da capacidade dinâmica da firma.

Nesse sentido, em um ambiente de competição schumpeteriana, a dinâmica da evolução industrial dar-se-á em função das capacidades geradas internamente nas firmas. Essas capacidades, porém, não são replicadas facilmente. Dessa forma, as boas rotinas são difíceis de se copiar. A raiz da vantagem competitiva, então, provém das capacidades dinâmicas enraizadas em rotinas organizacionais internas de alta performance da firma e em distintos processos de aprendizagem fortemente baseada em seus processos e condicionada pela sua trajetória histórica (TEECE e PISANO, 1994). “Capacidades dinâmicas são subfixadas em competência e capacidade que permite a firma criar novos produtos e processos e responder as circunstâncias de mudança” (p. 541). Assim, a vantagem competitiva reside nas capacitações dinâmicas enraizadas (*embedded*) em rotinas de alta performance operadas dentro da firma, inseridas nos seus processos e condicionadas por sua história⁴⁰.

Assim, os hábitos e as tradições construídos dentro da empresa são resistentes ao longo do tempo. Com isso, pode-se aprofundar competências e informações que nem sempre podem, pelo menos de maneira fácil, ser codificados por outras firmas. No entanto, a empresa institucionaliza estas regras e rotinas no seio de uma estrutura organizativa duradoura, sendo que esta mesma estrutura organizacional será benéfica a sua evolução ou não, o que dependerá das próprias regras e rotinas enraizadas dentro da mesma. Nessa perspectiva, a firma é um arranjo institucional específico – uma instituição. “Cada firma (grupo de seres humanos) tem um modo diferente de resolver problemas. Umas acertam, outras não. Umas

⁴⁰Segundo Teece e Pisano (1994), esta fonte de vantagem competitiva, as "capacitações dinâmicas", enfatiza dois aspectos principais. Primeiro, ela refere-se ao caráter mutante do ambiente (por isso, "dinâmicas") e, segundo, ela enfatiza o papel-chave do gerenciamento estratégico em adaptar, integrar e reconfigurar de forma apropriada habilidades organizacionais internas e externas, recursos e competências funcionais para ambientes com mudanças (resumido na idéia de "capacitações"). O ponto-chave é que as propriedades da organização interna não podem ser copiadas por um *portfolio* de unidades de negócio articuladas por meio de contratos formais, da mesma forma que os elementos distintivos da organização interna simplesmente não podem ser copiados no mercado. Copiar leva tempo, e a cópia das melhores práticas pode ser ilusória (TEECE e PISANO, 1994, p. 540).

tomam uma direção, outras, outra. Logo, o que se tem é a existência de uma **racionalidade** (escolha) **imperfeita** (diferente) (*bounded rationality*), que gera **comportamentos diferentes** e histórias individuais diferentes” (ZAWISLAK, 1996).

2.3.2 Paradigma técnico-econômico e janelas de oportunidade

Freeman e Perez (1988), estudando as interligações industriais, observaram que uma inovação radical começa a ser aplicada numa única indústria, que termina por influenciar as demais. A partir daí, eles construíram o conceito de “paradigma técnico-econômico”. Cada época histórica é marcada por uma ou duas inovações radicais que acabam influenciando toda a economia. Ao contrário do conceito de paradigma tecnológico de Giovanni Dosi (inovações incrementais), o modelo de Freeman e Perez vincula-se à sistematização dos ciclos longos (inovações radicais), revelando uma dinâmica econômica mais macro do que propriamente microeconômica (CONCEIÇÃO, 2002).

O “paradigma técnico-econômico” é importante porque incorpora a dimensão organizacional das empresas e do trabalho. Comparado com a noção microeconômica de Dosi, o papel da concorrência torna-se mais ativo e a noção de paradigma já não é só técnica, mas também econômica e institucional, já que a inovação não é só tecnológica. “Essa poderosa influência sobre todo o sistema deriva da combinação de vantagens técnicas com econômicas, justificando a expressão ‘paradigma tecno-econômico’” (FREEMAN, 1988, p. 10).

Também, a ligação entre a emergência e o declínio do paradigma e a sucessão de ciclos econômicos permitem compreender a natureza do progresso técnico e sua relação com a economia.

Nos estágios iniciais de uma inovação técnica radical, há grande predominância de incerteza, porque a novidade e a insegurança no meio empresarial não se fazem acompanhar de garantias necessárias ao retorno⁴¹. À medida que o mercado reage e a excitação gerada pela perspectiva de lucro aumenta, cresce a confiança e sucedem-se “ondas de imitação”, o que permite uma melhora da estrutura social e institucional e da infra-estrutura a favor do novo tipo de desenvolvimento. Daí a vinculação entre inovação tecnológica e suporte institucional e social, sem isso, não há paradigma tecno-econômico (CONCEIÇÃO, 2002). Assim, mudanças no padrão tecnológico influem no comportamento, a longo prazo, do sistema, desde que acompanhadas de adequadas mudanças institucionais.

O aspecto central é que o surgimento de um paradigma tecno-econômico não pode ser entendido sem a presença do “fator-chave” (*key factor*). O “fator-chave” tem de proporcionar uma queda rápida nos custos relativos. Também, tem de ter uma disponibilidade de oferta muito grande, por um tempo relativo e apresentar claro potencial de uso em todos os processos e produtos do sistema produtivo – pervasidade do “fator-chave” – justamente para minimizar a incerteza. A cada paradigma tecno-econômico, esse “fator-chave” é produzido por um conjunto de indústrias que vão se tornar indústrias motrizes e encadear-se com outras indústrias⁴². “O resultado é um rejuvenescimento gradual de toda a estrutura produtiva, de modo que as indústrias maduras podem voltar a comportarem-se como indústrias novas, quanto ao dinamismo, produtividade e rentabilidade” (PEREZ, 2001, p. 123).

A emergência de um “novo” paradigma dá-se, ainda, em um mundo dominado pelo “velho”, onde suas incomparáveis vantagens em um e depois em vários setores impõem sua

⁴¹Há momentos em que a mudança técnica cria um clima de confiança e de estabilidade, mas, em outros, cria exatamente o contrário, revelando que o investimento em novos produtos e processos tem um elemento de “verdadeira incerteza”, pois seu resultado não pode ser conhecido (FREEMAN e PEREZ, 1988, p. 45).

⁴²Por exemplo, entre 1770 a 1830, o fator-chave foi o algodão. Em seguida (de 1830 a 1880), foi o carvão, quando a indústria de transportes mudou a estrutura de custos relativos da economia. No terceiro período (1880 a 1930), caracterizado pela industrialização pesada, veio o aço e, no quarto (1930 a 1980), a energia, particularmente o petróleo, que alavancou o paradigma da produção em massa fordista. Hoje o fator-chave são os chips - elemento central da indústria microeletrônica responsável pelo surgimento do paradigma da informação (FREEMAN e PEREZ, 1988).

dominância. É impossível deslocar o “velho” sem a radical mudança no “senso comum” de que as vantagens do “novo”, em termos de *key factor*, vieram para ficar. O novo “senso comum” entre engenheiros e gerentes induz à rápida difusão do novo padrão, substituindo o modelo de investimentos do ciclo anterior (CONCEIÇÃO, 2002)⁴³. Portanto, cada novo paradigma tecno-econômico traz novas combinações de vantagens políticas, sociais, econômicas e técnicas, tornando-se o estilo dominante durante uma longa fase de crescimento e desenvolvimento econômico.

Importante, nesta análise paradigmática, é que somente países que se engajam com sucesso em cada paradigma conseguem se desenvolver. Nesses termos, um país desenvolvido, para continuar na fronteira tecnológica, deverá adaptar-se ao “novo” para o contínuo desenvolvimento. Se não se adaptar, certamente será ultrapassado por outros, e seu processo de desenvolvimento será interrompido. Da mesma forma, um país atrasado, que não aproveitar os benefícios do novo paradigma, certamente continuará subdesenvolvido.

Assim, é justamente com o surgimento de novos paradigmas que se abrem “janelas de oportunidade”, que podem ser desperdiçadas caso não se criem instituições apropriadas e

⁴³Portanto, deve ficar claro que o estabelecimento de um novo paradigma tecno-econômico também envolve mudanças que vão além das alterações no ‘fator-chave’ e na própria mudança técnica. Ele provoca também: “a) uma nova forma de organização da firma e no nível da planta; b) um novo perfil de habilidades da força de trabalho, afetando a qualidade e a quantidade de trabalho e o padrão correspondente de distribuição de renda; c) um novo *mix* de produto em direção àqueles produtos que são intensivos no uso do “fator-chave” a baixo custo, e estes obterão a preferência dos investimentos e conseqüentemente representarão uma proporção crescente do PIB; d) novas tendências em inovações radicais e incrementais orientadas para a substituição mais intensiva no uso do “fator-chave” no lugar daqueles outros elementos de custos relativamente mais alto; e) um novo padrão na localização dos investimentos no nível nacional e internacional com a mudança na estrutura dos custos relativos modificando as vantagens comparativas; f) uma onda específica de investimentos em infraestrutura destinados a promover adequadamente as externalidades para todo o sistema e facilitar o uso em todas as partes dos novos produtos e processos; g) uma tendência para um novo tipo de empresário inovador e de pequenas empresas entrantes nos novos setores econômicos em rápida expansão, e em alguns casos iniciando setores de produção completamente novos; h) uma tendência das grandes firmas concentrarem-se, por crescimento ou diversificação, naqueles setores onde o “fator-chave” é produzido e mais intensamente usado, agindo como máquinas de crescimento em cada fase ascendente; i) um novo padrão de consumo de bens e serviços e novos tipos de distribuição e comportamento do consumidor” (FREEMAN e PEREZ, 1988).

eficazes para aproveitá-la.⁴⁴ As novas tecnologias, de caráter revolucionário, lançam oportunidades inéditas para se alcançar o desenvolvimento.

Durante a transição entre paradigmas, abrem-se, simultaneamente, duas janelas de oportunidade: na fase um, no início do paradigma, quando ainda estão se difundindo as novas tecnologias, e na fase de maturação, quando a tecnologia já é acessível e facilmente adaptada. Quando se difundem novas tecnologias, essas geram grandes margens de lucro. É esse “lucro extraordinário” que acarreta desenvolvimento⁴⁵.

A cristalização de um novo paradigma passa por um grande período de gestação. O conjunto de inovações que permitirão consolidá-lo começa a aparecer anos ou décadas antes, e seu processo de propagação passa por quatro períodos distintos: difusão inicial, rápido crescimento inicial, rápido crescimento tardio e maturidade.

Os países que não participarem ativamente, desde a fase inicial, de um paradigma, podem, em maior ou menor grau, serem efetivamente excluídos das fases de crescimento rápido (PEREZ, 1992; 2001). Assim, “janelas de oportunidades” apresentam-se em períodos de mudanças de paradigma⁴⁶. Nesse caso, o tempo é uma variável relevante e a sua irreversibilidade pode ser constatada pelas oportunidades perdidas (ALBUQUERQUE, 1997).

A história mostra que, nos períodos de transição tecnológica, ocorrem os momentos com a maior probabilidade que países emergentes têm para alcançar os líderes e, inclusive,

⁴⁴Fenômenos como a globalização e a tendência à descentralização política também guardam estrita relação com a mudança de paradigma, com as novas oportunidades que oferecem e com a maneira mais eficaz de aproveitá-las. Pode considerar-se que a descrição schumpeteriana das revoluções tecnológicas como processos de ‘destruição criadora’ não se aplica somente à economia, mas também a políticas e instituições (PEREZ, 2001, p. 123).

⁴⁵Por exemplo, a ‘janela de oportunidade’, na fase de maturidade tecnológica, foi aproveitada pelo Brasil no paradigma fordista, através do modelo de “substituição de importações”. Este processo não é capaz de proporcionar um desenvolvimento, pois seu potencial de inovação está em boa medida esgotado, restringindo-se somente à adaptação de tecnologia estrangeira.

⁴⁶A revolução da produção em série se cristalizou em torno de 1910 e chegou à maturidade nos anos sessenta e setenta, e a revolução informática vem se difundindo desde os anos setenta. Os países que se industrializaram no final do século XIX puderam participar do paradigma “fordista” desde suas fases iniciais, logrando um desenvolvimento com elevados lucros. Já países que industrializaram-se em meados do século XX encontraram um paradigma tecnológico maduro e, portanto, não puderam participar das fases de crescimento determinantes do desenvolvimento. Também, o atual paradigma microeletrônico, que iniciou na década de 70, não foi aproveitado pelo Brasil. Países desenvolvidos e alguns periféricos, que conseguiram fazer bom uso das “janelas de oportunidade”, estão usufruindo das fases de crescimento rápido.

ultrapassá-los⁴⁷. A difusão de um novo paradigma abre uma janela de oportunidade e melhores perspectivas de desenvolvimento para os países retardatários. “Isso resulta das condições que consideramos características do período de transição: a descontinuidade do progresso técnico e a prolongada duração do período de adaptação para os países líderes da onda anterior” (PEREZ, 1992, p. 31).

Durante o período de difusão inicial, quando começa um paradigma, este traz consigo inovações radicais em produtos e processos, proporcionando múltiplas oportunidades para efetuar novos investimentos e dando lugar ao surgimento de novas indústrias e novos sistemas e subsistemas tecnológicos. Para os países em desenvolvimento, é de suma importância a superposição que ocorre, durante a transição, entre a fase de maturidade do paradigma anterior e a fase inicial do novo, porque isso dá pleno acesso à competitividade. Isso se deve à excepcional combinação de fontes de conhecimento que se tornam acessíveis ao mesmo tempo.

Na fase inicial do novo paradigma, pode-se obter, durante um tempo limitado, acesso direto ao saber científico e à experiência gerencial, que normalmente se constituem em “barreiras de entrada” para os países retardatários, pois os princípios técnicos e científicos estão disponíveis em universidades e institutos, por exemplo (PEREZ, 1992). Já o que dificulta a entrada de maneira inovadora na fase de crescimento do paradigma é o caráter cada vez mais privado da acumulação de experiência e *know-how* de tipo tácito especializado, assim como o crescente desenvolvimento dentro de empresas de conhecimentos patenteados ou mantidos em segredo. As fases de crescimento do paradigma, portanto, impedem, com crescente força, a entrada de novos participantes no mercado. Assim, o ingresso determinante do desenvolvimento deve-se dar no momento de difusão do paradigma tecnológico.

⁴⁷Quando a Alemanha e os EUA enfrentavam a supremacia da Grã-Bretanha, no início do século XX, o fizeram mediante uma assimilação mais cedo e mais plena das novas tecnologias em siderurgia, química e eletricidade, em combinação com várias inovações decisivas na organização de empresas, sistema financeiro e desenvolvimento de recursos humanos qualificados. O que colocou o Japão, também, na fila dos países desenvolvidos foi seu êxito em utilizar plenamente a tecnologia da informação.

Pela ótica das “janelas de oportunidade”, a constituição dos parques industriais tardios, do final do século XIX, deu-se em um momento específico, vale dizer, quando havia estabilidade/maturidade nas principais trajetórias tecnológicas. Segundo Canuto (1994), no que tange aos requisitos tecnológicos, sua reprodução/difusão era facilitada pela natureza das técnicas e de seu progresso, bastando a migração internacional de trabalhadores especializados, os equipamentos colocados em disponibilidade no comércio internacional e o próprio passado manufatureiro dos países em questão. O novo padrão tecnológico ainda não se desdobrava plenamente em seu potencial de acumulação de capacidades tecnológicas específicas às firmas e a países, como no século XX⁴⁸.

Os processos de industrialização tardia que se deram em meio à Segunda Revolução Industrial, durante o século XX (Brasil, por exemplo), encontraram uma descontinuidade tecnológica, escalas e volumes de capital, muito maior que em seus antecessores. Dessa forma, concretizou-se, em um momento particular, a industrialização dos países periféricos, no que concerne às mudanças qualitativas nos processos locais de acumulação de capital. A constituição dos parques industriais deu-se quando já se desenvolvera plenamente o sistema produtivo inaugurado nos países centrais. Enquanto a relativa facilidade de reprodução/difusão tecnológica marcou as industrializações do século passado, os desdobramentos tecnológicos posteriores significaram a apropriação privada da tecnologia. A alteração nas atividades inovativas, a partir da Segunda Revolução Industrial, tornou indisponível grande parcela da tecnologia necessária a industrializações pesadas na periferia.

⁴⁸Durante a primeira Revolução Industrial, quando se industrializou a Grã-Bretanha, o estágio de desenvolvimento dos processos produtivos envolvia somente capitais individuais. Nas industrializações tardias das economias avançadas do final do século XIX (EUA, por exemplo), a partir das descontinuidades de escala e do volume de capital que emergiram com a segunda Revolução Industrial, a centralização de capitais tornou-se requisito.

As experiências de industrialização tardias se defrontaram, então, com tecnologia desenvolvida e apropriada no exterior (CANUTO, 1994, p. 74)⁴⁹.

Caso se considerar que este processo ocorra sob uma fase de um paradigma no qual as tecnologias encontram-se maduras e a industrialização de um país parta da adaptação das mesmas, é um ponto de partida custoso e não rentável, embora fácil (PEREZ, 2001, p. 118). Os produtos maduros podem determinar o crescimento durante certo tempo, mas não são capazes de promover um processo de desenvolvimento, porque seu potencial de inovação está em boa medida esgotado.

2.4 Desenvolvimento econômico, uma integração de tratamento institucionalista e neo-schumpeteriano

Através das abordagens institucionalista e neo-schumpeteriana, encontramos uma gama de princípios teóricos e analíticos que aceitam, generalizadamente, que as análises de realidades nacionais e regionais apresentem especificidades. O que se quer enfatizar é a existência de trajetórias nacionais e regionais de crescimento e desenvolvimento econômico diferenciadas. Caminhos, rotas e formas de desenvolvimento econômico dificilmente são compatíveis e comparáveis, pois, em cada país, região ou localidade, interage uma série de fatores de natureza não só econômica, mas também sociais, políticos e culturais, que, ao longo do tempo, moldaram-se de forma específica e única. Esses diversos fatores “influem na constituição de uma rede institucional, estabelecendo formas específicas e locais do padrão de desenvolvimento que ali tem lugar” (CONCEIÇÃO, 2002, p. 179).

Segundo Conceição (2002), uma análise institucionalista de determinada realidade deve, fundamentalmente, levar em conta a relação do país, região ou local com o paradigma

⁴⁹ Assim, nesse contexto de elevada descontinuidade tecnológica com diferenciados padrões nacionais de acumulação de capital, o Brasil, como outros países periféricos, necessitou de “soluções” para industrializar-se. Com um projeto “estatal-industrialista”, buscou-se enfrentar as largas desvantagens concorrenciais e as necessidades de centralização do capital.

tecnológico em vigor ou em formação; deve conter alguma reflexão sobre o padrão organizacional das firmas existentes (hierarquizado ou não); deve conter elementos que descrevam os custos de transação vigentes (que influem na estrutura de governança das firmas); e deve contemplar alguma descrição das formas institucionais vigentes.

Conceição (2002) enfatiza que não se quer com isso estabelecer uma “receita” para o arcabouço de uma investigação institucionalista, mas ressalta que alguns dos conceitos produzidos pelos “antigos institucionalistas”, pela Nova Economia Institucional e pelos neo-schumpeterianos são importantes contribuições para a compreensão de fenômenos locais.

Nesse sentido, uma análise evolutiva para o desenvolvimento econômico chega a uma alternativa interessante, contra o dominante individualismo metodológico comum nas análises econômicas. Um modelo evolutivo evidencia os processos de variabilidade, seleção e retenção de rotinas. A teoria evolucionista focaliza, com o auxílio do passar do tempo, o desenvolvimento de rotinas, em lugar da resposta instantânea de mudanças ambientais. Essa teoria utiliza *path dependence*, como um processo histórico, para antecipar possíveis comportamentos de agentes econômicos (rotinas prévias, valores).

Assim, numa visão institucionalista e neo-schumpeteriana, deve-se levar em conta os aspectos históricos, políticos, sociais e econômicos num processo evolucionário. Dessa forma, podemos conferir às diferentes performances econômicas de países, regiões e lugares a natureza de suas instituições e sua capacidade de inovar. Sob esse espectro, as instituições de hoje sempre guardam fortes conexões com as de ontem, por isso a importância da trajetória institucional (NELSON, 1995).

Abstraindo a enorme diversidade de coisas que têm sido chamadas instituições, há várias questões-chave que acredito qualquer teoria séria de evolução institucional deve referir. Uma é *path dependency*. As instituições de hoje quase sempre mostram fortes conexões com as de ontem, e **freqüentemente com as de um século atrás, ou antes** (NELSON, 1995, p. 82 - grifo nosso).

Desta forma, pode-se pensar na conexão entre instituições, inovações e desenvolvimento econômico. Nesses termos, o que ajuda a esclarecer o fenômeno do desenvolvimento econômico fica a cargo da interdependência entre instituições, mudança institucional e inovação. Geralmente, uma inovação requer um rearranjo institucional, como visto pela análise paradigmática evolucionária neo-schumpeteriana. Entretanto, as instituições também podem motivar determinado arranjo a inovar, como é abordado pelos institucionalistas. Assim, o processo de desenvolvimento econômico, então, é originado pelas instituições e pela mudança institucional, pois estas induzem às inovações tecnológicas, ou pelo inverso, já que inovações requerem mudança institucional.

Todavia, o fundamental a ser ressaltado é que não necessariamente haverá harmonia entre instituições e técnicas escolhidas, assim como não haverá um único “resultado” possível para a relação entre estas duas variáveis. Conseqüentemente, elas influenciam-se reciprocamente, mas não de forma determinística. Porém, isto não significa que qualquer combinação entre tecnologia e instituições seja possível, pelo menos com alguma estabilidade, mas sim que o leque de combinações factíveis é limitado. Assim sendo, as tecnologias não se adaptam da mesma forma a qualquer institucionalidade, sempre sofrendo adaptações para se ajustar a elas. Isso porque as tecnologias não se encontram apenas inseridas em um ambiente técnico, o que significaria um “vácuo” institucional, mas também estão incorporadas a uma determinada sociedade, região ou país, com seus costumes, regras e leis (STRACHMAN, 2002, p.135).

Com isso, desenvolvimento econômico pode ser visto como sinônimo da configuração das instituições que lhes dão sustentabilidade, pois as inovações provêm de determinados arranjos institucionais. Daí a importância das abordagens institucionalistas juntamente com a análise neo-schumpeteriana da mudança técnica, para a compreensão do processo de desenvolvimento. Assim, instituições e tecnologia, mais que um elemento de estratégia de

desenvolvimento são condições de sua viabilidade. Pensar em uma forma de inserção competitiva no cenário mundial é pensar em um processo de acumulação de capacidades tecnológicas, sendo que essas são fortemente condicionadas pelas instituições socioeconômicas e, também, forçam as últimas a mudanças.

Por exemplo, segundo o “velho” institucionalismo, deve-se sempre analisar o ambiente institucional, presente e passado, de determinado local, pois são as instituições específicas de cada lugar que garantem a evolução tecnológica e o conseqüente desenvolvimento econômico. Isso deriva de que a tecnologia, sendo vista como aplicação sistemática de conhecimento às atividades produtivas, é uma variável influenciada pelo ambiente institucional, pois está emaranhada num sistema de hábitos de pensamento comuns a uma determinada sociedade, uma vez que o conhecimento é algo moldado por valores, costumes e tradições compartilhados por uma comunidade. Portanto, a utilização do conhecimento na resolução de problemas está embebida nesse mesmo emaranhado de instituições (PESSALI e FERNÁNDEZ, 1999, p.5). Assim sendo, tecnologia é uma variável extremamente dependente do conhecimento. Diversas formas de conhecimento, por sua vez, emanam de distintos arcabouços institucionais.

É neste sentido, quanto à mudança técnica e institucional, que Veblen escreve o seguinte:

Um progresso em métodos técnicos, em população ou em organização industrial requererá pelo menos de alguns dos membros da comunidade a mudança de hábitos de vida, se é que pretendem ingressar com facilidade e eficácia nos métodos industriais alterados; e assim fazendo, serão incapazes de viver de conformidade com as idéias recebidas no que toca ao que é certo e belo nos hábitos de vida [...] Toda e qualquer mudança nos hábitos de vida e de pensamento é incômoda [...] Acrescente-se a isto que a classe ociosa tem também um interesse material em deixar as coisas como estão. Nas circunstâncias prevaletentes em qualquer época determinada, está essa classe em situação privilegiada, e pode-se esperar que qualquer desvio da ordem existente opere em seu detrimento, antes do que a seu favor (VEBLEN, 1965, p. 183-192).

Pode-se notar que as inovações tecnológicas são avaliadas de acordo com suas possibilidades de gerarem benefícios pecuniários para determinado ambiente institucional, em prejuízo de considerações quanto a sua eficiência e ao desenvolvimento econômico local. Se for “incômoda” a mudança institucional que ocorrerá com a inovação tecnológica para determinados “membros da comunidade” (note-se a influência das relações de poder), o conseqüente desenvolvimento econômico pode ser abortado, ou seja, a mudança técnica não acontecerá. Assim, determinada “comunidade” (entende-se por local, região ou país) pode ficar estagnada em uma certa malha institucional. Ou, de outra forma, um certo conjunto de hábitos de pensamento é capaz de impedir, ou restringir, a inovação tecnológica.

Assim, para o “velho institucionalismo”, as escolhas tecnológicas são mais orientadas pelo poder e menos pela eficiência. A tecnologia rotineiramente serve ao progresso social, à melhoria das condições materiais de reprodução das sociedades. Por outro lado, as instituições tendem a ser um fator de inércia, quase sempre impedindo mudanças tecnológicas ou freando-as de modo que suas conseqüências não possam ser plenamente aproveitadas, atrapalhando, assim, o progresso social. Logo, uma mudança técnica requer uma mudança institucional, sendo que a inovação só origina-se num específico arranjo institucional. Fica, então, a dicotomia: “tecnologia = progresso socioeconômico; instituições = estagnação ou degradação socioeconômica” (PESSALI e FERNÁNDEZ, 1999, p. 5). É por isso que Veblen dava atenção especial à questão da **colaboração humana**. Existindo colaboração em determinado arranjo institucional, certamente as relações de poder não se sobreporiam à inovação, e o conseqüente desenvolvimento ocorreria. Dessa forma, instituições geram inovações, e inovações acarretam mudança institucional.

Pressupostos semelhantes podem ser extraídos do novo institucionalismo do modelo de Douglass North. Para o autor, o subdesenvolvimento consiste, antes de tudo, num ambiente social em que a **cooperação humana** inibe a inovação, apóia-se em vínculos

hierárquicos localizados e bloqueia a ampliação do círculo de relações sociais em que se movem as pessoas. É exatamente por isso que North vê que o desenvolvimento não reside em dons naturais, na acumulação de riquezas, nem mesmo nas capacidades humanas, mas nas instituições, ou seja, nas formas de coordenar a ação dos indivíduos e dos grupos sociais. Nações em que o valor do conhecimento transmitiu-se ao conjunto da sociedade formaram culturas de valorização do trabalho e da inovação, ao contrário daquelas de tradição escravista, que se apóiam francamente na separação entre trabalho e conhecimento (ABRAMOVAY, 2001).

É por isso que as organizações, para North, têm papel-chave para a mudança institucional, pois elas são construídas por “crenças” – conhecimento – que determinarão as recompensas esperadas dos empresários (políticos e econômicos), fundamentais para a mudança econômica. E, como o conhecimento atual de qualquer localidade é formado pelo aprendizado coletivo, o processo de aprendizagem determinará os retornos esperados, ou a mudança, determinante do desenvolvimento econômico⁵⁰. Também, uma vez que o padrão de desenvolvimento se estabelece sobre um curso determinado, o processo de aprendizado das organizações e as interpretações subjetivas de problemas que a sociedade enfrenta são reforçados pelo curso inicial.

A análise histórica no trabalho de North é, portanto, fundamental para se entender os distintos processos de desenvolvimento econômico, pois, para o autor, **a história importa**. A história da evolução das instituições servirá para o autor responder às seguintes perguntas: “Como explicamos a sobrevivência de economias com desempenho persistentemente baixo durante longos lapsos de tempo? [...] O que explica a sobrevivência de sociedades e economias caracterizadas por um mau desempenho persistente? [...] Por que persistem as economias relativamente ineficientes?” (NORTH, 1995, p. 121-22).

⁵⁰Além disso, North (1993) utiliza o conceito de rotina, dos neo-schumpeterianos Nelson e Winter (1982), para as tomadas de decisão diárias dos empresários e organizações.

A resposta para essas questões encontra-se em dois conceitos básicos: *path dependence* e *lock-in*. Segundo North (1995, p. 124), as economias são caracterizadas por serem formadas por mercados imperfeitos, dadas as dificuldades de se compreender um ambiente complexo, e por serem dinâmicas. Também, as instituições caracterizam-se por apresentar retornos crescentes. Isso significa que, uma vez escolhido um caminho, há a atuação dos mecanismos auto-reforçantes (a lá Brian Arthur)⁵¹ que fazem com que a matriz institucional fique *locked in* e seja *path dependence*. Assim, **mesmo que as instituições existentes não sejam as mais eficientes para gerar desenvolvimento econômico, como há retornos institucionais crescentes, a tendência é que elas persistam**. Haverá mudanças institucionais, mas, a partir dos arranjos já constituídos. Uma vez criadas as instituições, os mecanismos auto-reforçantes fazem com que as economias fiquem *locked in* em determinadas estruturas institucionais, mesmo que essas reforcem atividades improdutivas, impedindo o desenvolvimento de atividades produtivas que melhorem o seu desempenho⁵².

Dessa forma, o processo de *lock-in* também se dá com as instituições e não somente com as tecnologias, podendo até mesmo ocorrer simultaneamente com ambas. Isso se deve ao fato de, às vezes, tornar-se extremamente difícil modificar hábitos e interesses técnicos, financeiros, gerenciais, cognitivos, etc. Assim, as instituições, da mesma forma que as tecnologias, também são dependentes de suas trajetórias prévias. O desenvolvimento das instituições apresenta fortes relações com suas configurações passadas e com a estrutura

⁵¹Brian Arthur, economista evolucionista, analisou como as tecnologias se desenvolveram ao longo de caminhos ou trajetórias históricas, formando processos de *path-dependency* tecnológico.

⁵²Entretanto, deve ficar claro que nem todas as instituições têm o mesmo impacto sobre as economias. E as economias, sendo um dos componentes das sociedades, podem apresentar vínculos com todas as variáveis sociais estruturais. No que se refere mais especificamente à estrutura econômica, o destaque deve ser dado às tecnologias e aos investimentos realizados, dada a grande fixidez que estes geralmente apresentam, além da capacidade adquirida em certos procedimentos e atividades, como o conhecimento tácito e não-tácito a eles ligados, aos investimentos e tempo despendidos na aquisição destes conhecimentos etc., tudo representando fatores de aprofundamento dos processos de *lock-in*, tanto estruturais como institucionais (STRACHMAN, 2002, p. 123).

material como um todo. Em função disso, são as instituições que, em grande parte, vão conferir certas particularidades aos vários países (STRACHMAN, 2002)⁵³.

Se tais mecanismos auto-reforçantes atuam, a história passada das instituições é importante para a determinação da estrutura institucional presente, e esta, por sua vez, influenciará a matriz institucional futura⁵⁴. A ligação do passado, com o presente e o futuro, é dada pela história e significa que as instituições apresentam características de *path dependence*. Mas, se instituições importam para a promoção do desempenho econômico, por que não se copiam ou adotam-se as melhores instituições de economias que já “aprenderam” a promover o desenvolvimento econômico⁵⁵? A questão-chave, já enunciada, é que o tipo de

⁵³ Isso leva a crer que cada país ou região aprofunde suas características institucionais, a não ser que ocorra uma tentativa deliberada de transformação institucional, a partir, por exemplo, da percepção de perda de competitividade – na atualidade, principalmente econômica, mas também, pelo menos em certos casos, militar, sobretudo antigamente – com relação a países concorrentes, ou de revoluções, guerras ou ocupações por outros países (STRACHMAN, 2002, p. 129).

⁵⁴ Em particular, North (1995) aplicou este conceito (*path dependence*) à explicação das diferenças sócio-econômicas observáveis entre Estados Unidos e América Latina. Sua tese, aceita amplamente, atribui diferenças históricas de desempenho econômico à dependência institucional. Segundo North, a colonização latino-americana foi fundamentalmente institucionalizada como uma monarquia fortemente centralizada, apoiada numa burocracia civil, militar e religiosa, com um Parlamento inexistente ou debilitado, sem poder judicial independente e com um alto grau de interferência do Estado na economia. A Coroa e suas burocracias, apoiadas pelos proprietários de monopólios ou patentes reais, formaram uma coalizão que não só impediu o desenvolvimento do Parlamento, mas também não incentivou necessariamente a livre empresa, pois não estavam definidos nem assegurados os direitos de propriedade, nem o respeito dos contratos. Em outras palavras, o forte intervencionismo econômico e o poder arbitrário impediram o aparecimento de uma sociedade civil autônoma e pujante. Para North (1995), os sistemas coloniais são como espelhos que aumentam as virtudes e os hábitos ruins das metrópoles. Realmente, as instituições britânicas foram desenvolvidas em claro contraste com o quadro antes descrito. A transferência, feita pelas colônias Norte-americanas, das instituições britânicas, produziu uma história econômica caracterizada por um sistema político federal, de controles e contrapesos e de sujeição do poder ao Direito, e uma estrutura básica de direitos de propriedade, que incentivaram o longo desenvolvimento da inovação (uso consistente do potencial da tecnologia moderna), da produção e da troca. Ou seja, criaram-se instituições que promoveram o desenvolvimento econômico e social. Por outro lado, na história latino-econômica, perpetuou a tradição centralizada e burocrática da herança hispânico-portuguesa. North afirma que as “regras” institucionais distintas da Inglaterra e de Espanha e Portugal se estabeleceram pelo Novo Mundo, não convergindo seus conseqüentes desempenhos econômicos.

⁵⁵ Para North (1993), é a mistura de regras formais, normas informais e a característica de implantação o que modela o desempenho econômico. As regras formais podem mudar da noite para o dia, mas as normas informais somente mudam de maneira gradual. Sendo que são as normas informais que dão “legitimidade” a um conjunto de regras, a mudança revolucionária nunca se dá como desejariam os reformuladores (políticos, governantes, etc.), e o desempenho será diferente do esperado. Também, as economias que adotam as regras formais de outra economia terão características de desempenho muito diferentes, devido às diferenças de suas normas informais e de sua implantação. A implicação é que transferir as regras políticas e econômicas formais das “exitosas” economias de mercado do ocidente às economias do Terceiro Mundo não é condição suficiente para um bom desempenho econômico. “A privatização não é uma panacéia para corrigir um desempenho econômico pobre”. A chave para o crescimento, a longo prazo, é a eficiência de adaptação. Todavia, os sistemas políticos e econômicos de êxito têm desenvolvido estruturas institucionais flexíveis que podem sobreviver às “sacudidas” e mudanças, que são parte do desenvolvimento próspero.

aprendizado que os indivíduos em uma sociedade adquiriram ao longo do tempo condiciona o desenvolvimento. E, como a natureza do processo de aprendizagem é local, o desenvolvimento econômico é particular e diferenciado entre regiões ou países. O tempo, neste contexto, implica não somente experiências e aprendizado atual, mas também a experiência acumulada de gerações passadas que está enraizada (*embedded*) na cultura.

Dessa forma, o aprendizado coletivo influi no desempenho econômico. Também, o aprendizado coletivo conta para processos de saída de situações de *lock-in*, quando determinada matriz institucional encontra-se trancada numa *path dependence*. Nessas situações, os processos de *catching up*, expressos pelos esforços e capacidades de os agentes reduzirem a distância tecnológica local com a fronteira tecnológica internacional, visando à superação do atraso de desenvolvimento, dependem, sobretudo, de processos de aprendizado.

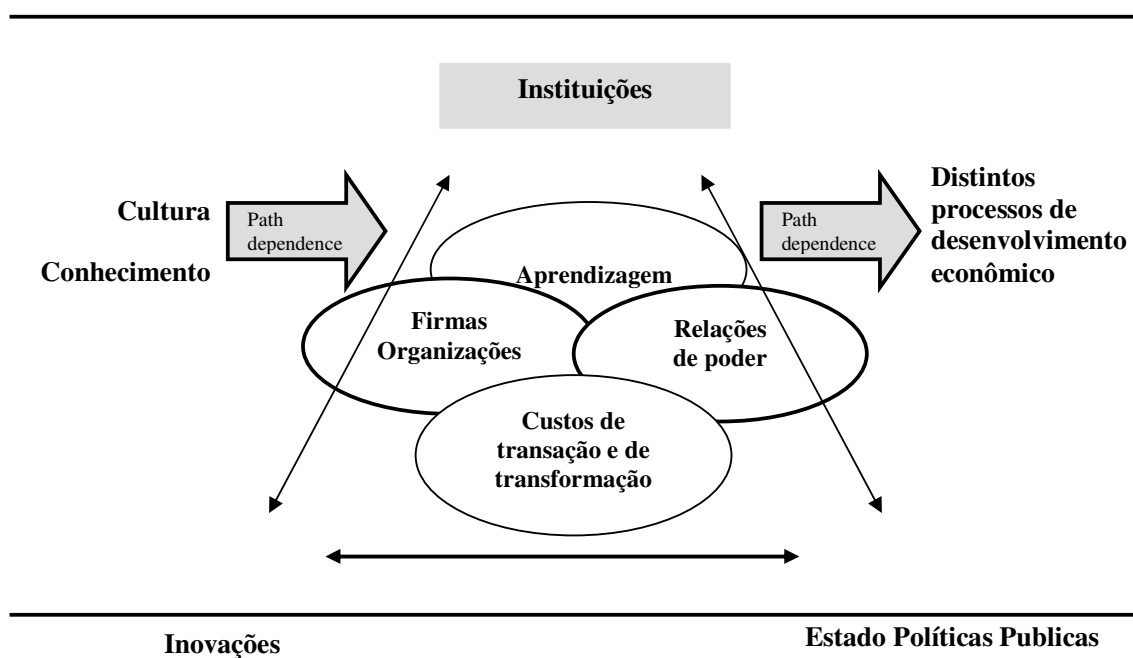
Todavia, aprendizagem e inovação constituem processos freqüentemente escorados por instituições. “A **cooperação** entre agentes, vetor da aprendizagem, combustível da inovação, têm na estrutura institucional uma importante base de apoio”. Por conseguinte, toda região se apresenta como espaço mais favorável às inovações na medida em que se diferencia como espaço em que se observa uma elevada incidência de aprendizagem interativa institucionalmente organizada. Defini-se esta região como “região de aprendizagem” (LINS, 2000, p. 4). Na percepção de Hudson (*apud* LINS 2000, p. 4), a perspectiva de análise baseada na idéia de “região de aprendizagem”:

Salienta que o sucesso econômico regional é fortemente baseado em recursos definidos territorialmente, derivados de atributos de conhecimento e cognitivos 'únicos', freqüentemente tácitos, e ressalta a importância da proximidade espacial nos processos de aprendizagem coletiva. Ênfase considerável é colocada no papel central das estruturas institucionais regionais, que permitem às regiões (e às firmas no seu interior) se ajustar às mudanças no mercado, se antecipando e se moldando. Inovação e criação de conhecimento são vistas como processos interativos plasmados por um variado repertório de rotinas institucionais e convenções sociais. Isso envolve não simplesmente vínculos colaborativos entre empresas, mas também envolvendo firmas, Estado (local) e instituições da sociedade civil, o que salienta a permeabilidade dos limites entre economia, Estado e sociedade civil na criação de vantagem competitiva regional (HUDSON *apud* LINS, 2000).

Com isso, os processos de desenvolvimento econômico são o resultado de complexas interações entre forças econômicas, culturais e políticas, em nível nacional, regional e local, sendo que distintos arranjos institucionais somente podem conseguir a realização do *catching up* pelo processo de aprendizado.

O processo de desenvolvimento econômico, histórico e dependente do percurso original pode ser melhor visualizado pela figura a seguir.

Figura 02. Relação tripartida do processo de desenvolvimento econômico



Fonte: Elaboração própria

Em termos esquemáticos, a figura representa o processo de desenvolvimento econômico, que tenta transmitir a idéia da necessidade de cooperação/colaboração entre os agentes do mesmo arranjo institucional. A partir de um estoque de conhecimento cumulativo, condicionado pela cultura, o desenvolvimento é dependente, sobretudo, de processos de

aprendizagem local, do comportamento das firmas, de relações de poder em determinada sociedade e, também, dos custos de transação e transformação. Essas variáveis, além de influenciarem todo o processo de desenvolvimento, afetam-se umas às outras. Nessa evolução é que as instituições, as inovações e as políticas⁵⁶ influenciam o desenvolvimento econômico, acarretando, com que este fenômeno, seja particular e local. Como se vê, não se trata de um processo linear, mas de uma sucessão interativa na qual intervêm várias variáveis.

Por isso é que os diferenciais de desempenho econômico de distintos locais, regiões ou países devem ser entendidos como um processo com profundas raízes históricas, sendo essencial, para análises, o papel das instituições, por este ser decisivo à formação de trajetórias históricas de crescimento. Assim sendo, para que se entenda por que arranjos institucionais particulares desenvolveram-se economicamente e outros não, precisamos confiar em informação comparativa e histórica.

A importância do ambiente histórico e social na análise econômica, com ênfase na interdisciplinaridade, é proeminente na análise de Zysman (1994). O autor enfatiza que as trajetórias de crescimento são criadas historicamente, a partir do desenvolvimento de trajetórias institucionalmente enraizadas. Surge daí a existência de diversos processos ou tipos de desenvolvimento econômico. Nesse sentido, as diferentes conformações históricas e institucionais esboçam, nos diferentes contextos regionais, os sistemas nacionais de inovação (SNI)⁵⁷, que definem diferenciadas trajetórias tecnológicas. Zysman, com esse argumento,

⁵⁶A política vai determinar, por exemplo, quais interesses irão prevalecer, tanto através do confronto de forças (normalmente não físicas) quanto pela capacidade diferenciada que elas tem de os articularem e defenderem. A política também interfere no processo de desenvolvimento a partir da percepção de interesses, o que se insere uma vez mais o papel das concepções ideológicas sobre este conjunto de fatores (STRACHMAN, 2002, p. 131).

⁵⁷O conceito “sistema nacional de inovação” é resultado da elaboração pioneira de Freeman, Nelson e Lundvall, entre outros. As abordagens dos “sistemas nacionais de inovação” enfatizam, por um lado, a importância dos aparatos institucional e econômico, nos quais as firmas se inserem e, por outro, as interações que as mesmas estabelecem com elementos diferentes de tais aparatos em seus processos inovativos. Segundo Freeman, a variedade de instituições nacionais têm poderosamente afetado a taxa relativa de mudança técnica e o crescimento econômico em vários países. As variações, nos sistemas nacionais, são de extremo contraste de casos (FREEMAN, 1995, p. 14). Para Nelson o conceito de “sistema nacional de inovação” é o conjunto dos atores institucionais que juntos desempenham o papel principal em influenciar a performance inovativa (NELSON, 1993 p. 45). O autor, em seus estudos, direciona atenção principal para as atividades de P&D das firmas de diversos países como indicador de eficiência inovativa. Entretanto, é Lundvall quem apresenta um avanço nos conceitos

fundamente o pensamento institucionalista com o neo-schumpeteriano, integrando tecnologia e instituição na formação dos vários sistemas nacionais (CONCEIÇÃO, 2002, p. 69).

Dessa forma, a vantagem que um país, região ou localidade adquire está relacionada com sua capacidade de aprendizado, que condiciona o processo de inovação e o consequente desenvolvimento. Esses aspectos indicam a importância dos fatores econômicos e não-econômicos no processo de aprendizado, inovação e competição enraizados em cada localidade, seja incorporado nas máquinas e no conhecimento codificável seja no conhecimento tácito, imerso na cultura local (VARGAS, 2002).

2.5 Síntese

Com o “velho institucionalismo”, fica a mensagem de que fatores como estrutura institucional, relações de poder, hábitos de pensamento e cultura afetam o desempenho econômico. Análises econômicas devem atentar-se para especificidades locais, dada a heterogeneidade de instituições existentes. Também, é substituído o conceito de equilíbrio pelo processo evolucionário, no qual fatos acidentais e longínquos no tempo têm uma influência destacada para a evolução institucional. Assim, a abordagem utiliza-se intensamente de *path dependence*.

A “nova economia institucional” busca retomar o debate da importância das instituições. Entretanto, em autores como Williamson, a análise é estática, distanciando-se da preocupação principal encontrada nos “velhos institucionalistas”. Douglass North aproxima-

anteriores de SNI, acrescentando a relação usuário-produtor e aprendizado por interação (*learning by interacting*). O autor assume que a principal fonte de recursos na moderna economia é o conhecimento, por conseguinte, o mais importante processo é o aprendizado, e “o aprendizado é predominantemente interativo, portanto, processo que não pode ser compreendido sem se falar de contextos institucional e cultural. [...] Um sistema de inovação é constituído por elementos e relações que interagem na produção, difusão e novos usos, e conhecido economicamente útil um sistema nacional inclui elementos e relações, tanto localizadas ou enraizadas nos limites do estado-nação” (LUNDVALL, 1992, p. 1-2).

se da antiga abordagem institucionalista, destacando-se, em sua obra, a preocupação com o desempenho das economias no transcurso dos tempos e as especificidades locais. Novos conceitos foram incorporados ao ideário institucionalista, como a existência de custos de transação, limitações informais, regras formais, direitos de propriedade, aprendizagem, organizações e poder de barganha.

Os neo-schumpeterianos concentram-se no papel da inovação, partindo das firmas e das atividades inovadoras. Essa abordagem enfatiza a existência de um processo dinâmico, instável e diversificado, atribuindo, também, papel fundamental às instituições. Os conceitos relevantes são rotinas, aprendizagem, conhecimento codificado e tácito e paradigmas tecnológicos. Dessa forma, os neo-schumpeterianos, mesmo centrados na mudança técnica, consideram importante o papel das instituições, visto que elas podem definir padrões ou trajetórias de desenvolvimento econômico distintas.

Com isso, a conclusão extraída é a ocorrência de trajetórias particulares de desenvolvimento. Fica explícito, pelo marco analítico, que a possibilidade de convergência de trajetórias de desenvolvimento entre países, ou regiões, é meramente fato ocasional. Os processos de desenvolvimento econômico são entendidos através de uma dinâmica evolucionária, histórica, que tem identidades enraizadas em ambientes locais.

3. O DESENVOLVIMENTO DA INDÚSTRIA GAÚCHA NO SÉCULO XX

O objetivo central deste capítulo é apresentar, em uma ampla descrição, a trajetória de desenvolvimento industrial particular do Rio Grande do Sul, construída ao longo do século XX. O capítulo busca, a partir de uma resenha crítica dos principais estudos já elaborados acerca da história econômica regional, demonstrar uma visão geral do processo de desenvolvimento industrial gaúcho, numa abordagem cujo enfoque é o longo prazo.

Para alcançar tal objetivo, foi utilizada a literatura acadêmica, sendo possível, por meio desta, reconstituir os principais debates e conclusões, comuns e divergentes, a respeito do desenvolvimento industrial sul-rio-grandense.

Para tanto, o capítulo está estruturado em seções, sendo que, na seção 3.1, faz-se uma breve descrição da formação social e econômica do Estado sul-rio-grandense; na seção 3.2, analisa-se a formação da indústria gaúcha no período da República Velha; na seção 3.3, discute-se a inserção da indústria gaúcha no contexto da ruptura do padrão de acumulação nacional (pós-1930), na etapa substitutiva de importações e na integração do mercado interno brasileiro; na seção 3.4, faz-se uma breve interpretação da denominada “crise da economia gaúcha” na década de 1950, retratada pela historiografia regional; na seção 3.5, o período de análise começa nos anos 1960 e vai até o final do século XX, tendo como característica o atrelamento da indústria regional ao modelo de industrialização nacional; e, por último, na seção 3.6 faz-se uma síntese conclusiva do capítulo.

3.1 A formação socioeconômica do Rio Grande do Sul

Durante os dois primeiros séculos de colonização do território americano, a atual região do Estado do Rio Grande do Sul permaneceu praticamente uma terra de ninguém. Isso

se deveu por essa área não apresentar atrativos para a exploração econômica, concentrando, a Metrópole, seus esforços no nordeste brasileiro⁵⁸. Desta forma, até fins do século XVIII, o território hoje ocupado pelo Estado do Rio Grande do Sul ainda era indefinido, sendo apenas constituído ao longo do século XIX.

Em sua formação histórica, as planícies e o gado do Sul da América Latina tornaram-se objeto de disputa entre populações distintas. Geograficamente, constituiu-se a **Campanha**, o *locus* principal da economia pecuária, sendo ela uma continuação da planície rio-platense (uruguaia) – o pampa gaúcho. O gado, que se multiplicava nesta região, passou a ser disputado em função de dois epicentros: o comércio exportador de couro (e de outros derivados do gado) de Buenos Aires e de Montevideu e a demanda de animais de corte e de transporte dos mineradores da região do hoje Estado de Minas Gerais (TARGA, 1996)⁵⁹.

Desta última atividade surgiu o primeiro dote econômico para o Estado Gaúcho. O Rio Grande do Sul integrava-se ao centro do País através do abastecimento de carne seca e animais de transporte à atividade mineradora que se instalava em Minas Gerais no início do século XVIII. Desde já se caracterizava o território sul-rio-grandense como uma região economicamente subsidiária, pois a riqueza pecuária era uma atividade secundária, subordinada ao vaivém do núcleo da economia colonial⁶⁰.

⁵⁸Segundo Pedro Fonseca, “desprovido de riquezas minerais valorizadas no período mercantilista, principalmente ouro e prata, e possuindo um clima semelhante ao europeu, impedindo o desenvolvimento de culturas complementares para atender à demanda européia, o Rio Grande do Sul é praticamente esquecido nos primeiros séculos de colonização portuguesa” (FONSECA, 1983, p. 12).

⁵⁹O gado penetrou no RS através da ação dos padres jesuítas, que haviam se estabelecido com suas missões na margem oriental do rio Uruguai, na primeira metade do século XVII. Repelidos da região pelos bandeirantes paulistas, que desciam ao sul para aprisionar os índios aldeados nas missões e vendê-los como escravos nas lavouras de açúcar no nordeste, os padres voltaram para suas missões do lado argentino, deixando os rebanhos à solta. Esse gado, reproduzindo-se livremente na região, veio a formar um rebanho xucro, ou “chimarrão”, que povoou a então chamada “Vacaria del Mar” (PESAVENTO, 1985).

⁶⁰Segundo Celso Furtado, a região do Estado do RS “foi, dessa forma, integrada no conjunto da economia brasileira. Cada ano subiam do Rio Grande do Sul dezenas de milhares de mulas, as quais constituíam a principal fonte de renda da região. Esses animais se concentravam na região de São Paulo onde, em grandes feiras, eram distribuídos aos compradores que provinham de diferentes regiões. Deste modo, a economia mineira, através de seus efeitos indiretos, permitiu que se articulassem as diferentes regiões do sul do país (FURTADO, 1998, p. 77).

No entanto, quando a produção de ouro em Minas Gerais entrou em decadência, a economia gaúcha não ingressou em uma conjuntura depressiva, como se deveria esperar. Tal fato decorre do imediato impacto de duas *inovações* produtivas: o cultivo do trigo e a produção de charque, que modificaram o panorama da região nesse exato momento.

O cultivo do trigo, que era a grande cultura comercial do Rio Grande do Sul nos fins do século XVIII e início do XIX, no entanto, teve um ciclo curto. Sua prática surgiu de uma tentativa de diversificação econômica com a vinda de açorianos destinados à agricultura de subsistência, realizada em pequenas e médias propriedades⁶¹.

A atividade fracassou por várias razões, tornando-se, a maioria dos previstos agricultores, também, estancieiros da Campanha gaúcha. Diversas razões concorrem para explicar o desaparecimento dos trigais, como a “ferrugem”, a falta de auxílio do governo e, por fim, a atuação do monopólio comercial que impunha preços baixos aos produtores, levando-os a abandonarem a atividade agrícola. Além disso, Silva (1979, p.61) observa que o crescimento da produção sul-rio-grandense de trigo deu-se no exato momento de crise de produção de cereais da Europa. No momento em que os países europeus reestruturaram sua produção nas próprias metrópoles, o mercado tritícola gaúcho entra em decadência, pois não conseguiu mais fazer frente a um modo de produção mais desenvolvido e efetivamente ligado ao sistema capitalista internacional.

Decadente o trigo, a pecuária – através do charque – torna-se novamente o setor dinâmico da economia gaúcha. Segundo Fonseca (1983, p. 14), o charque “introduzido por volta de 1770, terá importância dentro da economia gaúcha por um período muito mais longo [em relação ao trigo], indo até praticamente as quatro primeiras décadas do século XX”. O

⁶¹Dedicando-se à criação, principalmente extensiva, caracterizou-se a colonização sul-rio-grandense como muito dispersa e rarefeita. Portugal resolveu, então, criar, junto com a sociedade pastoril, em formação, uma outra, constituída de pequenos agricultores dedicados à lavoura e capazes de propiciar a urbanização dos pontos fortificados. Surgiu, daí, a vinda dos colonos açorianos (SILVA, 1979). O povoamento açoriano e seu desdobramento determinaram a ocupação do litoral da Lagoa dos Patos e dos rios Jacuí e baixo Taquari, que confluem para o lago do Guaíba, junto ao qual se fundou Porto Alegre, sede da Capitania a partir de 1773 (HERRLEIN JR, 2000).

mercado a que se destinava o charque era o do Rio de Janeiro, pois se iniciava, nessa região, a nova cultura de exportação brasileira para o mercado mundial – o café. O charque destinava-se principalmente à alimentação dos escravos da lavoura agroexportadora e às camadas pobres da população do país. Novamente o Rio Grande do Sul especializava-se em uma atividade econômica subsidiária à região sudeste. As exportações de charque passam de cerca de 13 mil arrobas, em 1793, para uma quantidade próxima dos dois milhões de arrobas logo em 1816.

Apesar da atividade charqueadora alcançar rápida expansão, várias dificuldades acompanharam seu desenvolvimento. Observa-se que a expansão da economia pecuário-charqueadora, que se dava em virtude das exportações para o sudeste do país, fez-se em concorrência com os países do rio do Prata. Tanto o Uruguai como a Argentina aumentaram fortemente suas vendas ao Brasil na fase da expansão cafeeira. Assim, a economia charqueadora, desde aproximadamente metade do século XIX, começou a enfrentar sucessivas crises face à concorrência do charque platino de melhor qualidade. O charque platino chegava nos principais portos brasileiros com o preço inferior ao charque gaúcho.

Paralelo ao auge das charqueadas no século XIX, começava a desenvolver-se, no Estado, uma economia agrícola mais ou menos diversificada. Ela foi reflexo de uma política da Coroa que visava criar uma sociedade de pequenos proprietários alternativa aos grandes latifúndios. Os primeiros imigrantes a chegar foram os alemães, em 1824, e, posteriormente, os italianos em meados da década de 70 do século XIX.

Os imigrantes europeus (não-ibéricos) instalaram-se em colônias na região da Serra (Nordeste do Estado), onde praticaram uma agricultura de subsistência em pequenos lotes de terra, utilizando mão-de-obra familiar. No entanto, logo a agricultura gaúcha passou da subsistência familiar para uma agricultura comercial de gêneros de subsistência para a capital da província. Já a partir dos anos 70 do século XIX, a agricultura colonial alcançava o

mercado interno do centro do país, exportando produtos demandados pelas outras regiões do Brasil.

A colonização alemã e italiana gerou uma economia baseada na lavoura, no artesanato e na pequena criação no Norte do Estado, ao passo que, no Sul, seguia a economia fundada na criação extensiva e em grande escala. Desse modo, o Rio Grande do Sul que, durante a maior parte do século XIX, foi caracterizado como exportador de produtos animais (charque e couros), começava a assumir, também, no final do século XIX, a característica de exportador de produtos de lavoura. Internamente, duas atividades econômicas, dois “subsistemas” – pecuária e agricultura – se conjugavam⁶².

3.2 A República Velha Gaúcha (1889-1930)

A transição brasileira do escravismo para o capitalismo coincidiu com o período político da história brasileira conhecido como Primeira República ou República Velha. A abolição da escravidão e o fim do Império abriram espaço a um sistema federativo que atribuiu um alto grau de autonomia aos estados regionais. Os estados puderam estabelecer seus próprios códigos civil, comercial e penal, além de deterem autoridade sobre as jazidas minerais dentro das fronteiras e o direito de negociar empréstimos externos e vender títulos no

⁶²Para Targa (1996), referente à especificidade da formação regional gaúcha caracteriza-se a sociedade sul-riograndense com uma formação histórica diversa das sociedades que se constituíram em regiões como a Nordeste e a Leste do Brasil. Targa enfatiza que a formação das estruturas fundiária, social e política do RS são resultados da fronteira e da guerra. Também, em suas abordagens, assinala-se a importância da inovação de uma classe rural proprietária (imigrantes europeus não-ibéricos), a qual conferiu para a sociedade gaúcha uma dimensão de modernidade que era precoce no Brasil do século XIX. Também, Targa (1992) assinala que as economias capitalistas de SP e RS possuíam bases radicalmente diversas, tais como: o parcelamento da terra entre os imigrantes europeus no RS e a manutenção desta nas mãos dos cafeicultores-latifundiários em SP; uma produção gaúcha destinada a outras regiões brasileiras e uma monocultura de exportação para o mercado mundial em SP; firmas industriais de muito menor tamanho no RS que em SP; salários industriais mais elevados no RS do que em SP e, por fim, como consequência dos dados enunciados, uma menor capacidade de acumulação dos capitais individuais no RS do que em SP. Essas características idiossincráticas da formação socioeconômica sul-riograndense, dentre outras mais, atribuídas por Targa, em seus diversos estudos, são, portanto, essenciais para qualquer análise das especificidades do Rio Grande do Sul.

exterior. Essa autonomia permitiu o desenvolvimento simultâneo de, pelo menos, dois tipos de acumulação de capital no Brasil: um, na região do café, principalmente no Estado de São Paulo, e outro no Rio Grande do Sul (TARGA, 1988; LOVE, 1975).

A peculiaridade desta experiência no Rio Grande do Sul reside no fato de que foi apenas nessa região do Brasil que a mudança do regime monárquico para o republicano implicou uma sangrenta guerra civil.⁶³ Conhecida como **Revolução Federalista**, envolveu o governo republicano estadual (Partido Republicano Rio-grandense – PRR) e a oligarquia tradicional gaúcha (Partido Liberal – PL), que dominava a região desde o final do século XVIII, e foi alijada do poder por quase quatro décadas. A revolução foi realizada por uma vanguarda política dotada de grande autonomia no que concerne às classes, sendo que, uma vez no poder, o governo republicano não fez do Estado um instrumento dos interesses de qualquer classe particular. Buscava o governo republicano justificar exaustivamente suas medidas modernizadoras com base na doutrina que esposava – o **positivismo** (TARGA e SILVA, 2000)⁶⁴.

A filosofia positivista, de Auguste Comte, surgiu num contexto europeu convulsionado pelas transformações advindas da Revolução Industrial. Dentro desse panorama, Comte erigiu-se como defensor da sociedade burguesa em ascensão. Seu interesse precípua é a conservação da sociedade burguesa e o seu pleno desenvolvimento, colocando-a a salvo tanto das forças da reação como da revolução. Ao mesmo tempo em que, para conservar a sociedade burguesa, acelerou o desenvolvimento industrial e buscou suprimir a contestação, a filosofia comtiana revelou-se, desde já, como progressista-conservadora,

⁶³Essa guerra civil, iniciada em fevereiro de 1893, durou, pelo menos, 31 meses, caracterizando-se pela enormidade das crueldades praticadas por ambos os lados – assassinatos, degolas e estupros, tendo liquidado entre 10.000 e 12.000 do milhão de habitantes do RS à época – 1,2% da população sul-rio-grandense. Segundo Targa (1996), para que se tenha um parâmetro comparativo, basta indicar que o período clássico do grande terror da Revolução Francesa levou à morte 17 mil pessoas de uma população estimada em 26 milhões – 0,6% dos franceses.

⁶⁴Segundo Targa (1996), revelaram-se, derivados da fronteira em guerra e da diversificação social, a divisão da classe dominante regional, a construção de um partido político moderno e o exercício da ditadura, traços originais, que apareceram no Rio Grande do Sul muito antes de se manifestarem na sociedade brasileira.

conotação que veio corresponder aos anseios das novas elites emergentes (PESAVENTO, 1979, p. 206).

Dessa forma, os republicanos sul-rio-grandenses entendiam que ao Estado cabia um papel fundamental na organização da sociedade, garantindo a harmonia social (ordem) e promovendo o desenvolvimento econômico (progresso) (PINTO *apud* HERRLEIN JR, 2000, p.59). Tais noções básicas do positivismo – ordem estabelecida como base do progresso social e progresso como desenvolvimento da ordem – pressupõem uma perspectiva de progresso material sem alteração da estratificação social, adequadas, portanto, às perspectivas de grupos interessados na conservação das posições (PESAVENTO, 1979, p. 207). Nesse sentido, a ideologia positivista apregoava uma “modernização conservadora”. Assim, o ideário positivista insere-se dentro de uma perspectiva de classe dominante, interessada fundamentalmente na conservação da ordem. Contudo, a classe dominante deveria estar possuída de um conteúdo progressista.

Mesmo defendendo a livre iniciativa e preconizando a concorrência contra o regime de monopólio, o PRR não aceitava a supremacia do livre mercado sobre a vida social. Admitia-se a intervenção do Estado na vida econômica, sempre que isso fosse necessário ao equilíbrio e à harmonia da sociedade. Todavia, se a interferência do Estado no campo econômico fosse válida, ela não deveria manifestar-se na forma de privilégios específicos. Ela deveria ocorrer somente quando as questões afetadas tornavam-se sociais, quando viessem em benefício de toda ou da maior parte da coletividade (HERRLEIN JR, p. 60). Daí se abstraía a noção de que era necessário que se subtraísse da “exploração particular, privilegiada” tudo aquilo que se relacionasse com os interesses da coletividade. Tal processo, conhecido com o nome de “socialização dos serviços públicos”, implicava que a administração dos serviços públicos ficasse a cargo do poder público (PESAVENTO, 1979, p. 214).

Por exemplo, o problema dos transportes – porto e barra⁶⁵ do Rio Grande e deficiente sistema ferroviário – foi considerado prioritário dentro das perspectivas governamentais. Em 1913, o governo traçou o “Plano Geral de Viação do Estado”, e a delegação gaúcha começou, no Congresso, a realizar uma campanha junto ao governo federal para promover a encampação, pelo Rio Grande do Sul, dos serviços ferroviários e do porto de Rio Grande, que se encontravam explorados pelo capital estrangeiro. Assim, tanto no caso do porto como no da estrada de ferro, o governo atuou através do esquema de encampação. Em 1919, obteve-se, no estado sul-rio-grandense, a “socialização dos serviços públicos” do porto e barra do Rio Grande e, em 1920, a da Viação Férrea (PESAVENTO, 1979).

Dessa forma, o PRR propunha-se a resolver os problemas que se antepunham ao livre desenvolvimento das forças produtivas e promover um desenvolvimento econômico multilateral no Estado. O projeto desse partido implicava a tentativa de efetivação do capitalismo de forma global, onde, indistintamente, todos os setores da economia gaúcha se desenvolvessem. Por isso, o desenvolvimento do capitalismo no Rio Grande do Sul precisava atender outros setores produtivos, não mais somente os da agropecuária, como no Império, para garantir a sua base de sustentação.

Targa (1996), retratando a performance do PRR durante a República Velha gaúcha, explica que:

Foi essa ditadura que empurrou a sociedade do Rio Grande do Sul em direção ao mundo urbano e industrial. O pequeno grupo de positivistas precisou recrutar quadros fora dos espaços sociais controlados ou sob a influência da classe dominante tradicional. Foi buscá-los nos segmentos rurais que permaneciam à margem da dominação política dos coronéis da fronteira, criou seus próprios coronéis nos campos do planalto oriental; apoiou-se nas populações das zonas de colonização que precisavam do poder público para legalizar a propriedade da terra e cujo crescimento econômico impulsionou com a estrada de ferro; absorveu uma pequena burguesia urbana que se encontrou politicamente disponível;

⁶⁵Conhecida como “barra do Rio grande”, era um problema histórico para a navegação marítima e o comércio estadual. A movimentação das correntes marítimas produzia acúmulo de sedimentos no fundo do canal, implicando a redução de sua profundidade e dificultando a navegação de navios de grande calado. A solução do problema implicava obras de grande porte para a fixação dos molhes da barra do Rio Grande, sem a qual ocorreria sempre nova obstrução (HERRLEIN JR, 2000, p. 71).

contrariamente ao resto dos partidos republicanos, consagrou a intervenção do Estado na economia contra os princípios do *laissez-faire*; fomentou o desenvolvimento dos bancos – os maiores bancos nacionais privados do País eram gaúchos –; fomentou o desenvolvimento industrial, protegendo a indústria nascente; contemplou o operariado com leis sociais que já estavam presentes no próprio texto Constitucional de 1891 muito antes de aparecerem na Constituição mexicana e na Rússia em 1917, ou na Constituição de Weimar em 1919 [...]; Encampou o único porto marítimo do Estado e a rede ferroviária estadual. Deliberadamente, diante da crise da pecuária e das charqueadas do Sul, ele promoveu a diversificação econômica, ganhando com isso mais argumentos para resistir às demandas de privilégios das classes tradicionais” (TARGA, 1996, p. 88).

Deste modo, ao contrário do Império, quando predominara, na Província, o Partido Liberal, que, intransigentemente, associava a expansão gaúcha ao progresso da pecuária bovina, a elite emergente dispõe-se na República, sem abandonar essa atividade, a incrementar outras. Com isso, o plano republicano apoiou-se na tentativa de diversificar a produção gaúcha, no intuito de resolver ou amenizar a crise pela qual passavam as atividades econômicas tradicionais do Estado. Buscou-se criar novas opções à economia do Rio Grande do Sul, dotando o estado de uma sólida economia agrícola. “Isto não significa que as autoridades governamentais tivessem uma postura antipecuarista; entretanto, esta é considerada como (apenas) *um* dos elementos responsáveis pela expansão econômica estadual”. O PRR entendia as dificuldades econômicas do período como instabilidades intrínsecas de uma economia exportadora. Tinha a visão de que manter o nível de renda via demanda de exportações é não raro associado à *dependência*. Assim, criticou a economia do Império, pecuário-charqueadora, mantida pelas exportações. “Na verdade, associou-se o Império à dependência, a República à auto-sustentação” (FONSECA, 1983, p. 72)⁶⁶.

Nesse período, a partir do final do século XIX às primeiras décadas do século XX, a Campanha gaúcha indicava perda de dinamismo. Seu produto típico (o charque) estava em processo de superação tecnológica, e a região apresentava dificuldade em se modernizar. Monastério (2002) retratou bem a dificuldade de transformação pela qual passava a Metade

⁶⁶Ver mais sobre a atuação do PRR na República Velha em Fonseca, Pesavento, Targa, Herrlein Jr, entre outros. Todavia, a discussão será retomada no próximo capítulo.

Sul do Estado: “A transformação necessária era clara: migrar da charqueada para o frigorífico. Mas as dificuldades para fazer essa conversão pareciam intransponíveis”. Nos países platinos, Argentina e Uruguai, já havia frigoríficos instalados desde a década de 80 do século XIX, e as exportações de carne congelada superavam as exportações de charque. Segundo Suzigan (1986, p.331), no período anterior à Primeira Guerra Mundial, o charque ainda predominava no comércio de carnes no Brasil. Uma grande quantidade era importada da região do Rio Prata, mas o Rio Grande do Sul ainda era um grande produtor, exportando para vários portos do norte do país.

Somente no final da década de 10 do século XX, instalam-se os primeiros frigoríficos no Estado. Contudo, os investimentos não provieram de capitais locais. Três grandes empresas estrangeiras do setor (Armour, Wilson e Swift), aproveitando a conjuntura favorável do período de guerra, iniciaram a prática do congelamento de carne no Rio Grande do Sul. A eclosão da 1ª Guerra Mundial veio exercer uma ação estimulante sobre a economia pecuária⁶⁷. A necessidade de abastecimento dos países em guerra, no que diz respeito à população civil e às tropas, valorizou extraordinariamente os gêneros de primeira necessidade, em especial os produtos oriundos da pecuária (PESAVENTO, 1980).

Referente à situação da indústria gaúcha, no início do século XX, o Rio Grande do Sul já possuía numerosos estabelecimentos industriais, com uma produção bastante diversificada.

⁶⁷ À medida que aumentava a demanda mundial de carne e derivados, a atenção foi voltada para o Brasil como possível fornecedor. O RS era uma localização naturalmente atraente para o desenvolvimento da indústria, não apenas porque a criação de gado, visando à produção de charque e peles para a exportação, já era a atividade econômica básica, mas também por causa da semelhança com as economias dos países do Prata e da influência estimulante do desenvolvimento da indústria de processamento de carnes naquela região. De fato, a primeira fábrica de carnes enlatadas do Brasil e também o primeiro projeto para o estabelecimento de um frigorífico foram localizados nesse estado. A fábrica de carnes enlatadas foi organizada em Londres em 1888 (The Brazilian Meat and Hide Factory Limited). Imediatamente após a sua organização, a empresa comprou um abatedouro perto de Porto Alegre e iniciou as operações. Entretanto, entrou em liquidação, na década de 1920, por não ter podido competir com grandes frigoríficos então já em funcionamento no país. O primeiro projeto de um frigorífico para exportar carne resfriada foi iniciado também em Londres, no começo do século XX, com o apoio do governo do RS. Em 1903, o governo estadual deu uma concessão à empresa estrangeira para fundar frigoríficos no RS. As obras deveriam ser iniciadas dentro de um ano a partir da assinatura do contrato. Todavia, os planos nunca saíram da prancheta (SUZIGAN, 1986, p. 331-333). A questão referente à crise da pecuária e das charqueadas e o papel dos frigoríficos, na Metade Sul do RS, serão aprofundados no próximo capítulo.

O censo de 1907 colocava o Rio Grande do Sul em igualdade de condições com São Paulo quanto ao número de operários ocupados e valor da produção.

Dentre as indústrias locais mais destacadas, estavam a do charque e a da banha. As duas correspondiam, em nível nacional, a 94,6% da produção, e no estado gaúcho, a 49,6% do seu produto industrial. Dentre as 100 maiores indústrias do país em valor de produção, 26 encontravam-se no Rio Grande do Sul: 16 delas eram de carne seca; 3, de banha e 3, de tecidos, além de 1, de fundição; 1, indústria de vinho; 1, de chapéus e 1 de moagem (FONSECA, 1985, p. 272). Já em 1920, São Paulo apresentava um parque industrial com um número de estabelecimentos 2,35 vezes maior do que o existente no Rio Grande do Sul, ocupava 3,4 vezes mais mão-de-obra e produzia 2,8 vezes mais em valor, conforme a tabela abaixo⁶⁸.

Tabela 01. Número de empresas, empregados e valor do capital e produção do Rio de Janeiro, São Paulo e Rio Grande do Sul –1907 e 1920.

Estado	Nº de empresas		Nº de empregados		Capital*		Produção*	
	1907	1920	1907	1920	1907	1920	1907	1920
Rio de Janeiro	622	1.451	34.850	56.229	167.620	441.669	218.345	666.275
São Paulo	326	4.145	24.186	83.998	127.702	537.817	118.087	986.110
R.G. Sul	314	1.773	15.426	24.661	48.206	250.689	99.726	353.749

*em contos de réis

Fonte: adaptado de Reichel (1979).

⁶⁸Cano (1998a), examinando a estrutura industrial gaúcha em 1907 e 1919, verificou que cerca de 2/3 do valor da produção eram representados por produtos cuja transformação industrial significava, na realidade, um simples e direto prolongamento da atividade primária extrativa ou agropecuária. Retirou, tanto da produção gaúcha como da paulista e da brasileira, o valor da produção de serrarias, preparo de couros, moagem, produtos animais (charque e banha), laticínios, açúcar e preparo de fumos, recalculando o valor da produção e as participações relativas. Os novos resultados foram mais significativos em termos de uma industrialização mais dinâmica. As anteriores participações, relativas ao valor da produção industrial brasileira em 1907 e em 1919, que, para o Rio Grande do Sul eram de 13,5% e 11,1% passaram, agora, para 8% e 6,6%, enquanto que as de São Paulo, que eram de 15,9% e 33% passaram para 19,2% e 36,9%. Na época, os ramos mais expressivos e importantes, pelo seu peso no emprego industrial e pela sua representatividade quanto ao caráter de estabelecimentos que se implantavam, eram o têxtil, a alimentação e o ramo de vestuário e calçados. Tais ramos empreendiam juntos cerca de 69% das pessoas ocupadas na indústria, atingindo, em São Paulo e no Rio Grande do Sul, 67% e 63% das pessoas ocupadas respectivamente. Essas indústrias caracterizaram-se, desde cedo, pela sua concentração na produção e no emprego.

Outro comparativo, referente à estrutura, tanto da indústria gaúcha como da paulista, pode ser bem visualizado e comparado pela tabela a seguir, onde os Grupos I, II e III demonstram a situação dessas durante a República Velha⁶⁹.

Tabela 02. Estrutura industrial do Rio Grande do Sul e de São Paulo e sua participação no Valor da Transformação Industrial (VTI) do Brasil, por grupos de indústrias -1919.

Estados	Participação no estado			Participação no Brasil		
	Grupo I	Grupo II	Grupo III	Grupo I	Grupo II	Grupo III
RS	78,59	20,89	0,52	10,76	11,07	3,00
SP	74,31	22,67	3,02	30,70	36,27	52,48

Fonte: adaptado de Cano (1998b, p. 95-98).

Nota-se que, em relação às estruturas industriais internas, os dois estados, durante a República Velha, eram parecidos. Tanto o Rio Grande do Sul quanto São Paulo tinham uma participação maior em suas estruturas daquelas representadas pelo Grupo I, de bens de consumo não duráveis. Participação do Grupo I maior no Rio Grande do Sul, chegando a quase 80% da produção industrial; o que demonstra a superioridade industrial de São Paulo são os dados em relação à concentração em nível nacional. No Grupo I, esse Estado detinha mais de 30% da produção nacional, enquanto o Rio Grande do Sul 10%. No Grupo II, São Paulo detinha mais de 36%. Apesar de sua estrutura interna concentrar apenas 3% de indústrias do Grupo III, em nível nacional, esta detinha mais de 50% da produção brasileira, enquanto a indústria gaúcha concentrava neste grupo apenas 3%. Fica claro que a indústria gaúcha estava voltada para o mercado regional e que, também, possuía um mercado interno com dimensões bem menores que o da sua congênere paulista.

⁶⁹Grupo I – indústrias predominantemente produtoras de bens de consumo não durável, agrupando os ramos: mobiliário; farmacêutico; perfumaria; têxtil; vestuário; produtos alimentares, bebidas, fumo; e editorial e gráfica. Grupo II – indústrias predominantemente produtoras de bens intermediários, contendo os ramos: metalúrgica; minerais não-metálicos; madeira; papel e papelão; borracha; couros e peles; química; e matérias plásticas. Grupo III – indústrias predominantemente produtoras de bens de capital e de consumo durável, englobando os ramos: mecânica; material elétrico e de comunicações; material de transporte; e diversas.

Entretanto, apesar de possuir um parque industrial de menor dimensão do que São Paulo, entre 1890 e 1909, no Rio Grande do Sul, foram fundadas 487 das empresas registradas pelo Censo Industrial de 1920, contra 82 fundadas antes de 1889. Assim, o Rio Grande do Sul tinha, em 1909, 569 estabelecimentos industriais, sendo mais importantes os da alimentação (160), da madeira (100), da cerâmica (57), da metalurgia (43), de couros (42), dos tecidos (41) e dos produtos químicos (37) (ROCHE, 1969, p. 507).

Em relação à participação do Rio Grande do Sul no valor da transformação industrial do Brasil, em 1919/20, segundo gêneros industriais, a indústria gaúcha destacava-se nacionalmente nos de alimentação (18,9%), couros e peles (18,2%), madeira (16%), mobiliário (15,1%) e material de transporte (13%). Nesses segmentos, o peso regional superava a participação média da indústria regional do país. Também representavam um peso importante na indústria brasileira os gêneros de minerais não-metálicos (9,7%) e metalurgia-mecânica (9,1%), ligeiramente abaixo do peso médio da indústria gaúcha (11,5%) no contexto nacional. Todos os setores, exceto a metalurgia-mecânica, em que a indústria gaúcha tinha lugar destacado nacionalmente, correspondiam a atividades de transformação industrial de produtos da base primária da economia sul-rio-grandense (HERRLEIN JR, 2000, p. 100).

Nesse período, é possível descrever o tipo específico de indústria que caracterizava o Rio Grande do Sul: a do beneficiamento de produtos da agropecuária colonial e da pecuária tradicional. Predominavam, dessa forma, as “indústrias naturais”, que utilizavam matéria-prima local e tinham uma grande complementaridade com o setor agrário⁷⁰. Esse tipo de indústria corroborava a política de desenvolvimento do Estado positivista, abastecendo, primordialmente, o mercado regional. Mas, também existiam as “indústrias artificiais” no Estado, como o setor metal-mecânico, localizado em Caxias (Serra), que importava matéria-

⁷⁰O gênero alimentação, bebidas e fumo correspondia a mais de 55% do valor da transformação da indústria regional em 1919, possuindo um peso muito mais significativo que outras regiões brasileiras. Outros gêneros se destacavam na geração do produto industrial regional, como têxtil (12,1%), madeira (7,2%) e vestuário e calçados (5,1%) (HERRLEIN Jr, 2000, p. 103).

prima da Alemanha. Assim, a indústria sul-rio-grandense, em sua origem, caracterizava-se, principalmente, pela produção de bens de consumo não-duráveis, além de apresentar também uma indústria de bens de capital leve e bens intermediários (alimentação, bebidas, fumo, têxtil⁷¹, madeira, vestuário, calçados, tecidos, minerais não-metálicos, cerâmica, mobiliário, metalúrgica-mecânica, química, material de transporte, couros e peles) e seu espaço era basicamente regional.

Também, nesse período, definiram-se, no Rio Grande do Sul, dois “modelos” de industrialização distintos. Um teve como pólo as cidades de Rio Grande e Pelotas, onde a indústria objetivava exportar sua produção para o mercado nacional, aproveitando-se das ligações já instituídas pelas exportações de produtos vindos da pecuária. Caracterizavam-se as indústrias por serem de grande porte e especializadas em poucos ramos, em grande parte comandadas por imigrantes europeus. O outro “modelo” é o que se originou no eixo Porto Alegre - Caxias do Sul, que se caracterizava pela diversificação de sua produção em diversos ramos e pela proliferação de pequenas empresas. Este último, ao contrário do que se desenvolveu no Sul, apoiou-se fundamentalmente no mercado regional. (MERTZ, 1991).

⁷¹Segundo Suzigan (1986), no Rio Grande do Sul, referente à indústria têxtil, uma grande fábrica de tecidos de lã, que havia estado em operação desde 1874 (primeira do Brasil), adicionou uma fábrica têxtil de algodão a suas instalações em 1874. Na década de 1890, estava operando 200 teares. Outra fábrica têxtil de algodão, de cerca do mesmo tamanho, foi instalada em 1894. A indústria têxtil de algodão no RS, entretanto, era pequena, comparada à nacional, sendo mais importante a manufatura de produtos de lã (p. 142). Inicialmente, o centro da indústria nacional de lã localizou-se no RS, onde a principal matéria-prima estava próxima (a lã produzida no estado ou importada do Rio da Prata), as principais fábricas produziam seus próprios fios e o mercado para produtos de lã era maior. A distribuição regional dessas fábricas mostra que cinco estavam localizadas no RJ, cinco no RS, duas no Estado do RJ e três em SP. Mas as do RS eram predominantes, produzindo mais de 50% do total da produção de produtos de lã e empregando acima de 60% dos trabalhadores na indústria. A maior era a Companhia União Fabril, a mesma que se instalou em 1874, como se mencionou acima, operando 120 teares para lã e a correspondente maquinaria para fiação. Outra grande fábrica de produtos de lã do RS (Companhia Fabril de Tecidos Porto-Alegrense) operava maquinaria de fiação e 75 teares; as outras eram menores, provavelmente apenas tecelagens (p. 162). Segundo Suzigan, em 1880, o cônsul britânico, no RS, comentando sobre as dificuldades dos produtos ingleses de lã para concorrer com artigos produzidos localmente, declarou que o caminho estava bloqueado para os produtos ingleses por uma ‘fábrica local, que produz excelentes produtos, a um preço razoavelmente baixo (p. 163). Quanto à energia, nacionalmente ocorreu uma mudança, passando-se da energia a vapor para a elétrica. As fábricas têxteis de algodão do RJ e SP mudaram rapidamente para a eletricidade. Em SP, em 1913, a capacidade de energia instalada nas fábricas têxteis de algodão alcançava 8.072 H.P., contra 4.110 H.P. a vapor e 2.345 H.P. de energia hidráulica. Em 1915, enquanto que, nas áreas de SP e do RJ, 77% da força motriz instalada nas fábricas têxteis de algodão era de energia elétrica, no RS apenas 28,8% (p. 147). Também, a manufatura de produtos de juta no RS produzia principalmente sacaria para a produção de arroz e feijão (SUZIGAN, 1986).

Na literatura existente, que retrata o desenvolvimento industrial gaúcho, muitas vezes, considera-se o termo industrialização como um sinônimo de colonização, usando-se a expressão imigração-industrialização. Industrialização advinda de uma origem artesanal, sendo o resultado do desenvolvimento do artesanato colonial. Limeira Tejo (1939) é o principal autor que defende a tese de que a indústria gaúcha provém do artesanato. Segundo esse autor, em face das necessidades não atendidas de consumo, explicadas pelo semi-isolamento do Rio Grande do Sul, foi o gaúcho forçado a prover-se a si mesmo. Entre os colonizadores, destacam-se artesãos que, “com ajuda das condições ainda inexploradas do meio ambiente”, progrediram, transformando a oficina original, de geração a geração, na indústria atual. Para o autor, na regra, o avô, artesão, imigrara, e o neto já chefiava uma indústria (TEJO *apud* LAGEMANN, 1996). Tejo tinha a visão de que a industrialização é uma decorrência lógica do desenvolvimento da economia regional, resultante das pressões de demanda. Tinha a idéia de um crescimento industrial harmônico gaúcho⁷².

Diferentemente de Limeira Tejo, Paul Singer (1997) critica o surgimento da indústria sul-rio-grandense a partir do artesanato colonial. Este entende que a indústria gaúcha, principalmente a do Norte do Estado, surgiu da diversificação das atividades dos grandes comerciantes alemães no momento em que eles acumularam capitais suficientes para investir em indústrias que produziram os bens necessários ao suprimento do mercado das colônias. Assim, para Paul Singer, o surgimento da indústria gaúcha está relacionado aos investimentos feitos por imigrantes alemães e obtidos com o comércio⁷³. O declínio do artesanato teria surgido com os progressos da indústria e do comércio, tendo, assim, os consumidores

⁷²Segundo o autor: “[...] os motores e as chaminés não foram colocados no Rio Grande do Sul por justaposição econômica. Cresceram organicamente – se puder usar a expressão – como cresce uma árvore, de dentro para fora” (TEJO *apud* LAGEMANN, 1996). No seu entender, há um desenvolvimento linear da indústria sul-rio-grandense, originando-se esta do artesanato do imigrante. Da oficina artesanal à fábrica, do artesão ao operário e ao empresário industrial. Para ele, vai uma linha constante, formada pelo fio do tempo.

⁷³Paul Singer, criticando Limeira Tejo: “A constituição de um mercado apropriado para o surgimento da indústria estava preconizada à liquidação do artesanato. Não foi a indústria rio-grandense que a liquidou, pois ela só surge mais tarde. O aniquilamento se deve diretamente aos bens importados, ou seja, à concorrência da indústria estrangeira, cuja penetração se torna possível graças à ligação da economia colonial ao mercado nacional” (SINGER, 1977, p. 168).

melhores preços para a maior parte dos produtos e artigos. Para Singer, a agricultura colonial já estava comercializada em grau significativo desde 1880/1900. Então, o artesanato teria atingido seu maior esplendor entre 1880 e 1890, verificando-se, a partir daí, sua decadência⁷⁴.

Outra interpretação sobre o surgimento da indústria do Rio Grande do Sul é a tese de Jean Roche, que pode ser tomada como intermediária. Em parte, segue a mesma linha de pensamento de Paul Singer, não descaracterizando a importância do comércio para o desenvolvimento da indústria do Rio Grande do Sul, embora acredite que não foi ele que a originou. Para Roche, os reais impulsionadores da industrialização seriam: as tarifas alfandegárias protecionistas, advindas da proclamação republicana, a abolição da escravatura, o reinício da imigração suprindo deficiências de especialização ao trabalho e os progressos na navegação de cabotagem (ROCHE *apud* MOURE, 1996).

Se analisada a tese artesanato-indústria, constata-se que a explicação de crescimento harmônico, de dentro para fora, não se sustenta. Na linha de raciocínio de um processo harmônico, não há lugar para o novo, não existe ruptura. Novos empreendimentos, resultados do processo de expansão da economia, não podem ser considerados. Um exemplo disso seria a evolução das charqueadas em modernos frigoríficos. O crescimento desta indústria, de acordo com a tese de crescimento harmônico, seria gradual, não cabendo espaço para outras formas de implantação desta indústria. Assim, seria muito errôneo, por exemplo, ignorar a importância do capital estrangeiro na instalação de grandes frigoríficos. O artesanato demonstrou pouca existência de capital e baixa possibilidade de acumulá-lo.

Mesmo assim, não pode ser negada a importância que teve o artesanato para a economia gaúcha, porque serviu como ofertante de mão-de-obra tanto semi como especializada para várias indústrias gaúchas, como a do couro e calçados, situada no Vale dos Sinos. Dessa forma, algumas indústrias foram precedidas, historicamente, pelo artesanato.

⁷⁴Nota-se que *Singer*, afirmando sobre o declínio do artesanato, extrapolou suas conclusões, chegando à postura radical de que o artesanato desaparece para dar lugar à indústria.

Entretanto, referente à acumulação originária de capital no Rio Grande do Sul, atesta-se que, já no final do século XIX, a agricultura colonial alcançava o mercado interno dos principais mercados do país. Todavia, apesar de a agricultura estar em constante desenvolvimento, não foi o pequeno proprietário o beneficiado diretamente. Na verdade, quem acumulava capital com o desenvolvimento da agricultura era o comerciante⁷⁵. Dessa forma, o surgimento da indústria no Rio Grande do Sul liga-se fortemente à presença da acumulação de capital via comércio. Também, ressalta-se que o Estado teve papel importante no processo de industrialização gaúcho, no sentido de proteger as indústrias nascentes⁷⁶. Em resumo, o início da indústria gaúcha está vinculado tanto às atividades ligadas à pecuária como às atividades artesanais, sendo que a expansão e a diversificação industrial ocorrem devido à acumulação comercial e ao papel do Estado.

Caracterizada nesses aspectos, a indústria gaúcha surge de maneira distinta à indústria paulista, onde os reais acumuladores de capitais e conseqüentes industriais não se originaram da atividade mais significativa da época. É nesse sentido que enfatiza-se a importante constatação de Fonseca (1985), quando faz um paralelo a respeito dos principais agentes promotores do desenvolvimento industrial no Rio Grande do Sul e em São Paulo, na

⁷⁵Segundo Pesavento (1997, p. 49), “o comerciante alemão foi o elemento que se destacou no mundo colonial. Lucrava sobre a produção agrícola mediante a diferença obtida pelos produtos da colônia e em Porto Alegre; lucrava com o transporte das mercadorias da colônia à capital e da capital à colônia; lucrava ainda com as operações financeiras de empréstimos e guarda de dinheiro, o que lhe oportunizava um capital de giro para investir”.

⁷⁶No tocante à conquista de tais mercados externos, o capital comercial teve a ajuda do governo estadual para aumentar os seus níveis de competitividade, através de incentivos fiscais. Muitos produtos de origem industrial não só tiveram suas alíquotas do Imposto de Exportação reduzidas, mas também, depois de algum tempo, tornaram-se isentas. A indústria têxtil, por exemplo, o mais complexo ramo industrial gaúcho do início do século, teve a alíquota de seus produtos reduzida de 4% para 3% em 1904 e ficou isenta em 1923. “Enquanto nos demais estados o imposto de exportação passou a ser por excelência a fonte de receita, no Rio Grande do Sul o governo, inspirado na doutrina positivista, defendia a primazia dos impostos diretos sobre os indiretos, o que se consubstanciou na decisão de extinguir gradualmente o imposto de exportação, que deveria ser substituído pelo imposto territorial” (FONSECA, 1985, p. 276). O Rio Grande do Sul, iniciando seu processo de industrialização, teria que contar com o Estado para proteger sua indústria nascente, pelo menos em suas etapas iniciais. A esse respeito, Borges de Medeiros assim se expressava em 1903: “Se estamos convencidos da necessidade de amparar nossas indústrias, não vejo que outra medida protetora possa ser adotada com mais eficácia que a supressão gradual e rápida das taxas de exportação”. (Mensagens do Presidente do Estado do Rio Grande do Sul, 1903, p. 30; 1907, p. 31-32 *apud* REICHEL, 1978, p. 28-29). Já em 1907, dizia: “A reforma tributária de 1902, tendo por base o imposto territorial, favoreceu o comércio e as indústrias pela redução geral dos impostos de exportações”. (Mensagens do Presidente do Estado do Rio Grande do Sul, 1903, p. 30; 1907, p. 31-32 *apud* REICHEL, 1978, p. 28-29).

República Velha. Para o autor, a burguesia industrial paulista tinha sua matriz no capital cafeeiro, o que, nos períodos de auge do complexo cafeeiro, lhe possibilitou fazer grandes investimentos para a implementação de um processo de industrialização. No Rio Grande do Sul, a burguesia industrial não surgiu da atividade mais significativa na época, a pecuária, uma vez que esta não foi capaz de provocar diversificação e expansão na economia como o café fez em São Paulo. Os fazendeiros e os charqueadores não podem ser considerados como “matriz” da burguesia industrial sul-rio-grandense. Eles não tiveram um ciclo de expansão como os cafeicultores tiveram a partir da segunda metade do século XIX. A partir desta data, no Rio Grande do Sul, os fazendeiros e os charqueadores estavam diante de uma profunda crise e, sendo assim, não puderam desempenhar o papel fundamental no processo de industrialização do Rio Grande do Sul, papel este que, em grande parte, foi feito por imigrantes estabelecidos na região de Porto Alegre e região serrana.

Apesar de o setor hegemônico do Rio Grande do Sul encontrar-se em crise no período, o Estado conseguiu apresentar um excepcional dinamismo em suas exportações, oferecendo, sobretudo, elevada diversificação, cuja pauta incluía uma maioria de produtos principalmente absorvidos pelo seu próprio consumo interno. Assim, a economia gaúcha, diferentemente de uma economia agroexportadora, não apresentava uma separação “fundamental” entre as atividades produtivas destinadas à exportação e àquelas ligadas ao mercado interno, nem seu crescimento estava estreitamente determinado pela demanda externa. Isso levou Herrlein Jr (2000) a constatar que o dinamismo apresentado pelas exportações gaúchas, na República Velha, não foi explicado pela intensidade do crescimento da demanda, mas sim pela capacidade dos produtores regionais de expandir e diversificar uma oferta de bens de consumo cuja carência anteriormente tinha de ser suprida por importações do exterior⁷⁷.

⁷⁷“Se o dinamismo das exportações do sistema econômico regional provinha originalmente do bloco de exportações (a época do predomínio do sul pastoril), o fato é que o novo subsistema produtivo que emergiu no período em análise experimentou um processo de adensamento econômico, através da acumulação comercial e da diversificação produtiva, tornando-se também fornecedor de matérias-primas e mercado para a indústria

Nestes termos, Herrlein Jr (2000) ressalta que o papel subsidiário da economia gaúcha, nos séculos XVIII e XIX e as formas originárias de apropriação e uso da terra possibilitaram a formação de uma região capaz de seguir um caminho específico de desenvolvimento capitalista na República Velha. Para Ronaldo Herrlein Jr, o desenvolvimento econômico sul-rio-grandense, no período 1889-1930, foi não-periférico, alternativo e distinto do modelo de desenvolvimento capitalista que se estabeleceu nas regiões cujo dinamismo vinculava-se à agroexportação para o mercado mundial. No Rio Grande do Sul, as atividades da pecuária extensiva e da agropecuária colonial, estabelecidas no final do século XIX, estavam ensejando outro tipo de acumulação comercial, fragmentada e desconcentrada. As diferentes matrizes histórico-sociais estabeleceram, então, um curso próprio para relações capitalistas de produção no período.

Nesse período, tal padrão de desenvolvimento agropecuário local do Estado, denominado “modelo histórico gaúcho” (MULLER, 1979), deu ao Rio Grande do Sul a posição de “Celeiro do País”. Dessa forma, na Primeira República, a economia gaúcha revelou uma incrível capacidade de diversificar e ampliar sua estrutura e oferta e, conseqüentemente, sua pauta de exportações, a partir do desenvolvimento comercial (HERRLEIN JR, 2000). Com a acumulação de capital comercial, resultado das exportações estaduais para o mercado interno brasileiro, é que se geraram as precondições para investimentos em indústrias.

A estrutura econômica do Rio Grande do Sul, no final da década de 1920, apresentava-se diferente daquela do final do Império, pois o Estado diversificou sua pauta de produtos elaborados internamente. Também, o Estado sul-rio-grandense possuía especificidades em relação ao padrão de desenvolvimento hegemônico nacional, pois estava voltado para o

regional, além de consumidor produtivo das matérias-primas da pecuária (couros e lã)” (HERRLEIN JR, 2000, p. 51). Para Fonseca, “esta etapa é um mero passo para que se busquem evidências de que a Campanha está atravessando, durante o período histórico em pauta, uma estagnação econômica frente à Serra e ao Planalto” (FONSECA, 1983, p. 29). Essas considerações serão amplamente analisadas no próximo capítulo.

mercado interno, enquanto o modelo brasileiro estava voltado “para fora”, permanecendo assim até o início da década de 1930.

Foi dessa forma que o comércio externo gaúcho, setor que, em grande medida fornecia a maior parte da acumulação de capital estadual, quando comparada às relações externas do Estado paulista, mostrava-se diferenciado. Sendo, nesse período, o desenvolvimento industrial, em grande parte, subordinado à magnitude das exportações, ou seja, a transferências de capitais do setor exportador para o industrial, os diferenciais de acumulação de capital entre os estados gaúcho e paulista eram enormes. As exportações gaúchas para o mercado internacional oscilaram entre 3,9% e 10,5% do montante das vendas realizadas por São Paulo entre 1901 e 1928. Mesmo adicionando as exportações gaúchas ao montante equivalente às vendas para outros estados do país, verifica-se que o total resultante no período de 1901 a 1928 variou de um mínimo de um sexto a um máximo de um terço das exportações externas de São Paulo (ALMEIDA, 1992). Portanto, tem-se aí um bom indicador para a expansão industrial paulista durante a República Velha, em contraposição à capacidade de produção da economia gaúcha.

Soma-se, também, a isso, que em São Paulo, dada a escassez de força de trabalho que prevalecia diante das necessidades da acumulação de capital, ocorreram ações políticas de assentamento populacional, onde os imigrantes europeus serviram como mão-de-obra assalariada. No Rio Grande do Sul, o problema da escassez da força de trabalho nos empreendimentos industriais não foi solucionado com essa política⁷⁸. Assim, no final do século XIX, o acesso à terra, adquirido pelos imigrantes, representava um obstáculo para o desenvolvimento industrial, pois essas pessoas, ao contrário do Estado paulista, não representavam força de trabalho para as atividades fabris.

⁷⁸Como assinala Ronaldo Herriein Jr e Adriana Dias (1993), em um artigo tratando do mercado de trabalho gaúcho na Primeira República: “A vinda dos imigrantes para a região do Rio Grande do Sul, estimulada com os propósitos de ocupação territorial, deu-se de modo a permitir-lhes o estabelecimento como colonos, com acesso à propriedade rural, e, portanto, não como trabalhadores livres, passíveis de assalariamento” (HERRIEIN JR e DIAS, 1993, p. 257).

Mas, devido a que os colonos foram expulsos para centros urbanos? Herriem Jr & Dias (1993) atribuem isso a fatores internos e naturais à constituição do mercado de trabalho urbano gaúcho. Internos, como a limitação da propriedade rural, e naturais, como a redução da fertilidade do solo e a alta taxa de natalidade⁷⁹. Dessa forma, o mercado de trabalho gaúcho se formava de maneira diversa do paulista. Em São Paulo, a falta de disponibilidade de força de trabalho fora resolvida através de exigências por parte do capital cafeeiro interessado em investimentos industriais; o problema foi resolvido “num só golpe”⁸⁰. No Rio Grande do Sul, a formação do mercado de trabalho urbano-industrial deu-se gradualmente, por razão de forças internas, já que a sociedade transformava-se em razão da evolução do mercado interno.

Nesses termos, a constituição do mercado de trabalho urbano, no Rio Grande do Sul, deu-se em função do desenvolvimento capitalista específico que ocorria na região. O estado gaúcho apresentava uma menor extensão industrial, mas tinha como característica um número mais acentuado de pequenos estabelecimentos lhe assegurando uma menor extensão para relações de assalariamento comparadas a São Paulo. Em face também das condições de distribuição de terras, a indústria nascente gaúcha encontrava-se em relativa escassez de mão-de-obra. Assim, visto que, no Rio Grande do Sul, as condições de oferta de mão-de-obra eram restritas em consequência de seu processo distinto de transição capitalista, o resultado

⁷⁹Em seu artigo, destacam também a posição de Pesavento, que atribui a ação monopólica-monopsônica do comerciante rural e o progressivo endividamento do colono com o Estado como fatores de empobrecimento do pequeno produtor, que impulsionavam o êxodo para as cidades. Almeida (1992) também atribui à continuidade do fracionamento das propriedades da zona colonial e à redução da fertilidade do solo de suas terras como causa dos significativos deslocamentos de contingentes populacionais da zona rural para as cidades. Moure (1996) atribui ao surgimento do trabalho assalariado no Rio Grande do Sul o progressivo mecanismo de expropriação do pequeno minifúndio: “Seja pelo esgotamento do solo, ou pela utilização de técnicas rudimentares de cultivo, ou, ainda, pela proliferação de pequenas propriedades cada vez menores, as condições de subsistência interna do minifúndio eram minimizadas, levando o pequeno proprietário e sua família a oferecer um trabalho assalariado” (MOURE, 1996, p. 110).

⁸⁰Entre 1887 e 1930, em São Paulo, cerca de 1,2 imigrantes foram subsidiados pelo governo do estado (CANO, 1998a). A economia paulista exigiu, mais cedo, a instituição do regime de trabalho livre, a fim de que a acumulação cafeeira pudesse ter continuidade. Segundo Cano (1998a), o papel desempenhado pelos imigrantes em relação ao mercado de trabalho e à expansão industrial paulista foi como se segue: “Essa imigração, constituindo uma superabundante oferta de força de trabalho, permitiu ainda a formação de um mercado de trabalho livre, que funcionou com baixas e flexíveis taxas de salários, resolvendo precocemente o problema do suprimento de força de trabalho à economia urbana que se desenvolveu a partir da década de 1880. Portanto, a nascente indústria paulista, embora subordinada pelo capital cafeeiro, dele beneficiava-se duplamente: recebia o mercado criado pelo café, ao mesmo tempo em que dispunha de força de trabalho barata e abundante” (CANO, 1998a, p. 273).

foi uma taxa salarial do setor industrial superior a do Estado paulista⁸¹. Conforme a tabela abaixo, pode-se comprovar que a indústria gaúcha operava com salários superiores à paulista⁸².

Tabela 03. Salário médio diário dos operários, segundo os ramos industriais, no Rio Grande do Sul e em São Paulo - 1919 (em réis).

RAMOS	RIO GRANDE DO SUL	SÃO PAULO	DIFERENÇA
TÊXTIL	5 004	4 565	9,61%
QUÍMICA	4 040	4 523	-10,68%
ALIMENTAÇÃO	4 880	5 047	-3,31%
MATERIAL DE TRANSPORTES	6 136	5 873	4,47%
VESTUÁRIO	5 527	4 560	21,22%
METALÚRGICA	6 450	6 036	6,86%
CERÂMICA	5 182	5 008	3,49%
MOBILIÁRIO	5 521	5 523	-0,04%
MADEIRA	4 999	5 564	-10,1%6
EDIFICAÇÃO	6 392	6 091	4,95%
TOTAL	5 169	4 861	6,35%

Fonte: Herriem Jr e Dias (1993, p. 267).

As distintas formações regionais do mercado de trabalho mostram que o Rio Grande do Sul apresentava uma oferta restrita de mão-de-obra industrial. Isso, juntamente com outros fatores, como a questão dos salários mais elevados e melhores condições de barganha por parte dos operários gaúchos, pode ser indicativo de que, se comparado às condições de São Paulo, apresentava o Estado gaúcho um limite para a expansão industrial.

⁸¹“O Rio Grande do Sul apresentava um mercado de trabalho de menor dimensão, tanto na zona colonial como na região da pecuária tradicional, com relação àquele existente no centro do país, fazendo com que fosse pago um salário mais alto ao trabalhador urbano” (PESAVENTO, 1988, p. 49).

⁸²Outro fator que também pode ser responsável pela situação da alta salarial é as conseqüentes greves que ocorriam no setor industrial gaúcho. Como no estado paulista também ocorriam greves, estima-se que os trabalhadores gaúchos possuíam um maior poder para pleitear suas reivindicações. Também, referente à escassez de força de trabalho, acrescenta-se a menor inserção do trabalho feminino na indústria gaúcha vis-à-vis a indústria paulista contribuía para com a situação de “falta de braços”.

Perante as considerações apresentadas, a acumulação industrial inicial, no Rio Grande do Sul, permaneceu restringida a estreitos limites, diferentemente do Estado paulista, onde existia uma relação direta e muito mais ampla entre “comércio do café e industrialização”. Esses limites foram fundamentais para a conformação da indústria que se implantou no Estado, desde o fim do século XIX até o final da República Velha, pois iria determinar o seu desempenho nos próximos 30 anos.

Assim, o desenvolvimento capitalista, no Rio Grande do Sul, em sua fase inicial, assumiu características excêntricas no quadro nacional. Apesar desse modelo de desenvolvimento capitalista apresentar acentuado dinamismo na sua fase de constituição, não teve como se tornar hegemônico no país, devido à restrita acumulação de capital e ao seu isolamento geográfico. A partir de 1930, o Rio Grande do Sul tornou-se periférico e politicamente dependente da evolução histórica nacional. O “modelo histórico de desenvolvimento” (celeiro do país), ou o padrão de acumulação particular da economia gaúcha, deparar-se-ia com seu esgotamento (entraria em crise!), sendo necessária uma reestruturação interna para um maior atrelamento à dinâmica de acumulação nacional, que ocorreria a partir de 1950.

3.3 Pós-1930: modelo de industrialização substitutiva de importações, integração do mercado interno brasileiro e a economia gaúcha

Referente ao pensamento econômico brasileiro, uma tese amplamente aceita é a de que os anos 30 do século XX representam um ponto de inflexão no padrão de desenvolvimento econômico do país. Até esta década, o crescimento da economia brasileira estava baseado no “modelo primário-exportador”. Segundo Wilson Cano, “deve-se lembrar que a implantação industrial anterior a 1930 não pode ser chamada, a rigor, de ‘processo de industrialização’. Ela foi, na verdade, *induzida pelo setor exportador*” (CANO, 1998b, p. 48), pois a variável que

dava dinamismo à economia eram as exportações. Especialmente na economia de São Paulo (agroexportadora de café), e em menor grau na economia gaúcha (economia de mercado interno), a acumulação de capital que se destinou às indústrias eram resultado, sobretudo, das exportações de bens agrícolas.

Apesar de não apresentar uma indústria que garantisse a reprodução ampliada do capital, o período que se estendeu do final do século XIX até a década de 1930 marcou o momento do nascimento e consolidação do capital industrial. E foi essa materialização industrial que forneceu os pré-requisitos fundamentais para que a economia brasileira pudesse responder criativamente à “Crise de 1929” (MELLO, 1982). De uma economia agroexportadora, passou-se a uma economia voltada a um processo de “substituição de importações” (TAVARES, 1974)⁸³.

Esse novo padrão de acumulação, que vai da crise de 1929 até meados da década de 1950, foi denominado por Mello (1982) de “industrialização restringida”, pois existia um movimento endógeno de acumulação nacional, em que se reproduzem, conjuntamente, a força de trabalho e parte crescente do capital industrial. Mesmo assim, a industrialização se encontrava limitada. Isso ocorria porque as bases técnicas e financeiras da acumulação eram insuficientes para a implantação do setor de bens de capital. O desenvolvimento das forças produtivas e os suportes internos de acumulação foram insuficientes para implantar a grande indústria de base, capaz de levar o crescimento da capacidade produtiva adiante da demanda (como nos países desenvolvidos)⁸⁴. Apesar deste novo padrão encontrar no setor industrial sua

⁸³Segundo Maria Conceição Tavares, o significado do termo “substituição de importações” deve ser entendido como um processo de desenvolvimento interno, que tem lugar e se orienta sob o impulso de restrições externas e se manifesta, primordialmente, através de uma ampliação e diversificação da capacidade produtiva industrial. As possibilidades de expansão da oferta interna residem em três frentes, a saber: a maior utilização da capacidade produtiva já instalada, a produção de bens e serviços relativamente independentes do setor externo (por exemplo, serviços governamentais) e a instalação de unidades produtivas substituidoras de bens anteriormente importados.

⁸⁴Segundo Mello (1982), o setor industrial liberta-se da dependência do setor agroexportador pelo lado da realização dos lucros, porém a capacidade para importar continua a impor um “limite de última instância” à taxa de acumulação industrial. Historicamente, a indústria pesada nasceu apoiada na grande inovação e não na expansão do mercado interno de bens de consumo final. Para o autor, o nascimento “tardio” da indústria de bens de capital é explicável pelo volume de investimento inicial e pela tecnologia não disponível (sofisticada) no

dinâmica, mantinha-se uma limitação estrutural, que se fazia necessária à implantação do núcleo da produção pesada de equipamentos e de insumos de uso generalizado. Essa situação favoreceu justamente as indústrias que beneficiavam matéria-prima local, como a têxtil, a calçadista, a de bebidas, a do fumo e a alimentícia, que podiam operar na base de uma tecnologia preexistente.

Também, é importante observar que o planejamento da economia brasileira começou a ser examinado com destaque na administração da política econômica dos anos 1930 em diante. A particular autonomia, ostentada pela ação estatal, conferiu eficácia e capacidade de iniciativa para regular, intervir e orientar os rumos da industrialização brasileira. Com isso, os processos de centralização política e de integração econômica nacional configuraram os novos papéis do Estado para assegurar o desenvolvimento no processo de industrialização tardia.

Segundo Fonseca (2003), a partir de 1930, com o governo Vargas, foram se formando novas crenças, valores, símbolos e padrões de comportamento. Desde o início da década de 1930, o governo implementou política de criar órgãos estatais voltados a setores específicos da economia⁸⁵. Se antes de 1930 já havia leis sociais, elas eram geralmente específicas a determinadas categorias. A partir de então, as leis passaram a ser universalizadas, e sua

mercado internacional, controlada pelas grandes empresas oligopolistas dos países centrais. A capacidade de investimento do Estado nesse período era limitada face aos frágeis alicerces tributários e à reduzida capacidade de obter financiamento externo. Por exemplo, o investimento em siderurgia só foi viável em razão do envolvimento do Brasil na 2ª guerra, que possibilitou financiamento e fornecimento de equipamentos.

⁸⁵Dentre as instituições criadas, podem-se citar como as que dizem respeito mais diretamente à indústria: o Ministério do Trabalho, Indústria e Comércio, em 1930; o Departamento Nacional do Trabalho e o Instituto do Açúcar e do Alcool, em 1933; o Conselho Federal do Comércio Exterior, o Plano Geral de Viação Nacional e a Comissão de Similares, em 1934; e o Conselho Técnico de Economia e Finanças, em 1937. A partir do Estado Novo, devido ao contexto de guerra, esta política de criação de órgãos, conselhos e institutos intensificou-se. Datam de 1938 o Conselho Nacional do Petróleo, o Departamento Administrativo do Serviço Público (DASP), o Instituto Nacional do Mate e o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE); de 1939, o Plano de Obras Públicas e Aparelhamento de Defesa e o Conselho de Águas e Energia; de 1940, a Comissão de Defesa Nacional, o Instituto Nacional do Sal, a Fábrica Nacional de Motores e a Comissão Executiva do Plano Siderúrgico Nacional; de 1941, além da Companhia Siderúrgica Nacional, o Instituto Nacional do Pinho, a Comissão de Combustíveis e Lubrificantes e o Conselho Nacional de ferrovias; de 1942, o Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (SENAI), o Banco de Crédito da Borracha e a Comissão do Vale do Rio Doce; de 1943, a Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), a Companhia Nacional de Alcalis, a Comissão de Financiamento da Produção, a Coordenação de Mobilização Econômica, Fundação Brasil Central, Siderúrgica Social da Indústria (SESI) e Plano Nacional de Obras e Equipamentos; de 1944, o Conselho Nacional de Política Industrial e Comercial, o Serviço Nacional do Trigo, o Instituto Nacional do Pinho e a Comissão de Planejamento Econômico; e, finalmente, de 1945 a Superintendência da Moeda do Crédito, que iria voltar-se a regular uma das mais importantes instituições: a moeda e a política monetária (FONSECA, 2003).

implementação e fiscalização realizada por órgãos estatais. O que Fonseca ressalta é a grande “complexificação” do aparelho estatal, centralizando a arrecadação, derrubando barreiras interestaduais e criando instituições econômicas com âmbito de atuação em escala nacional, com o intuito de integrar o mercado e centralizar decisões. Por exemplo, segundo o autor, a criação do Departamento Administrativo do Serviço Público – DASP, em 1938, bem como de seus órgãos homônimos nos estados, os “daspinhos”, ocorreu no sentido de tentar organizar uma burocracia estatal mais assentada em critérios de mérito e competência, sob a égide da ideologia estado-novista de substituir a política pela administração.

A centralização política nacional teve como mecanismos a constituição e a reorganização do aparelho estatal, assumindo uma forma burocrática de atuação, que passou, gradualmente, a determinar as políticas de industrialização nacional. Durante a fase de industrialização restringida os Estados regionais passaram a cumprir um papel menor na organização da produção, se comparado ao período da República Velha, dado o processo de centralização política e de integração econômica nacional. A autonomia dos Estados Regionais, incluindo o próprio planejamento estadual, estava subordinada à centralização do Estado Nacional. Entretanto, essa nova lógica de maior articulação e de subordinação não fechou espaços para a especialização das economias regionais (DALMAZO, 1992).

Nesses termos, através da ampliação da integração do mercado nacional e da centralização política, a industrialização brasileira, assim caracterizada, promoveu uma maior coesão das diversas economias regionais na economia nacional. No entanto, essas economias regionais não desempenharam idêntico papel na unidade nacional: “à economia regional de São Paulo coube o papel de constituir o centro dinâmico, enquanto as demais economias regionais compuseram a periferia nacional”. Embora importante, a transformação capitalista ocorrida no Rio Grande do Sul não foi **equiparável** à que, simultaneamente, teve curso na economia regional de São Paulo. Isso porque a região paulista reuniu as condições materiais

necessárias para tornar-se o centro dinâmico do movimento brasileiro de acumulação de capital no período posterior a 1930. No período da Primeira República, havia, sobretudo, duas economias regionais com diferentes potenciais de transformação (ALMEIDA, 1996, p.118). Essa constatação ficou clara na seção anterior, através da comparação entre os volumes das exportações gaúchas e paulistas⁸⁶, dentre outras especificidades do modelo de acumulação particular do Rio Grande do Sul.

Se o novo padrão de acumulação encontrava-se “restringido”, em razão da não presença significativa das indústrias produtoras de bens de consumo duráveis e de capital, restrição muito maior ocorria no Rio Grande do Sul, se comparado a São Paulo, no que tange o processo de industrialização, dado o poder de transformação capitalista do período precedente. No Rio Grande do Sul, os segmentos industriais mais complexos encontravam-se pouco difundidos, comparativamente a sua congênere paulista. A economia gaúcha tinha uma pequena participação nos ramos predominantemente produtores de meios de produção.

A evolução departamental, tanto da indústria gaúcha quando da paulista e do Brasil, pode ser visualizada na tabela 04 (evolução das estruturas industriais no VTI, por grupos⁸⁷), a seguir.

⁸⁶O Rio Grande do Sul, como visto anteriormente, caracterizava-se por ser uma economia exportadora para o mercado interno brasileiro e de ter também, no seu próprio mercado interno, sua dinâmica maior, sobretudo na região colonial-imigrante e em Porto Alegre. Todavia, o volume das exportações, tanto da economia gaúcha quanto da paulista, constitui um bom indicador do capital, da força de trabalho, das estruturas e serviços urbanos e de transportes, do excedente disponível para acumulação e, portanto, do potencial de transformação destas mesmas economias.

⁸⁷Grupo I: indústrias predominantemente produtoras de bens de consumo não duráveis; Grupo II: indústrias predominantemente produtoras de bens intermediários; Grupo III: indústrias predominantemente produtoras de bens de consumo durável e de capital.

Tabela 04. Evolução das estruturas industriais no VTI, por grupos, dos estados do Rio Grande do Sul e de São Paulo e do Brasil - 1939, 1949 e 1959 (%).

Regiões	1939			1949			1959		
	Grupo I	Grupo II	Grupo III	Grupo I	Grupo II	Grupo III	Grupo I	Grupo II	Grupo III
RS	70,34	26,88	2,78	64,34	31,73	3,93	57,22	36,12	6,66
SP	62,32	25,96	11,72	55,51	33,68	10,81	39,63	35,60	24,77
Brasil	67,51	25,89	6,60	60,71	31,71	7,58	45,21	38,01	16,78

Fonte: adaptado de Cano (1998b, p. 95).

Por esses dados, vale relativizar a tese de Mello (1982) de que ainda inexistia um setor de bens de produção no Brasil. De acordo com Suzigan (1986), algumas indústrias já estavam plenamente estabelecidas no Brasil na década de 1930, e algumas também vinham recebendo grandes investimentos, dada a ampliação do mercado interno. Entre as indústrias que recebiam investimentos nesta época, destacam-se as de bens de produção leves, como as indústrias de cimento, metal-mecânicas, ferro e aço, papel e celulose, produtos de borracha.

Dentre as indústrias já estabelecidas, que aumentaram seus investimentos destacam-se a de moagem de trigo, frigoríficos e industrialização de carnes e cervejarias. Dessa forma, a nova estrutura da indústria nacional, em gradativa evolução, apresentava-se, a partir de 1930, próspera para uma industrialização mais intensa, quando começou a abranger as faixas de produção de bens de consumo duráveis, intermediários e de capital leves.

É claro que algumas dessas indústrias encontravam-se no Rio Grande do Sul no período anterior a 1930 e, segundo Suzigan (1986), receberam investimentos em função da ampliação do mercado interno. Isso ocorreu, sobretudo, porque o processo de integração do mercado interno brasileiro, estimulado pela melhoria progressiva dos transportes, embora tenha criado condições para os produtos gaúchos atingirem o mercado central, também tornou, cada vez mais acessível, a entrada dos artigos industrializados de São Paulo e Rio de Janeiro. Ao longo das décadas de 1930 e 1940, São Paulo passou a produzir quase todos os tipos de artigos sul-rio-grandenses. O Rio Grande do Sul, dessa forma, teve de enfrentar a

concorrência paulista não só no mercado interno brasileiro, mas também em seu próprio mercado regional⁸⁸. A solução encontrada por muitas empresas foi a especialização em determinados ramos, a busca por melhor qualidade e a união ou a fusão de estabelecimentos (PESAVENTO, 1985, p. 81)⁸⁹.

Assim, com a ampliação do mercado regional, desenvolveram-se indústrias que demandavam determinados insumos, fazendo com que surgissem empresas locais para o fomento de novas atividades. O exemplo é o desenvolvimento do plantio, no Rio Grande do Sul, a partir de 1940, da acácia-negra, para aquisição de tanino, necessário ao curtimento dos couros. A Siderúrgica Rio-Grandense S.A., fundada em 1938, no Estado sul-rio-grandense, tornou-se o maior produtor de aço do sul do país (SUZIGAN, 1986, p. 275). No setor metal-mecânico, houve um crescimento de ferrarias, funilarias e oficinas mecânicas. Voltadas sobretudo para as necessidades locais, algumas empresas especializaram-se na fabricação de um determinado tipo de máquina e implementos, tais como produção de máquinas para olarias, para indústria do couro, para transformação do tabaco, fabricação de caldeiras a vapor, locomóveis, trilhadeiras, bombas centrífugas e axiais, produção de peças e componentes de máquinas agrícolas, armamentos etc. (PESAVENTO, 1985). Em suma, os setores de bens intermediários e de capital leves foram em grande parte impulsionados no período e produziam, principalmente, produtos para o setor primário da economia gaúcha.

Ocorreram também fusões como no setor produtor de cervejas⁹⁰ e madeireiro, cooperativas no ramo vitivinícola (a indústria do vinho gaúcha detinha 80% da produção nacional) e charqueador, sociedades anônimas como no setor moageiro (trigo), concentração

⁸⁸Segundo Wilson Cano: “[...] ao se integrar no mercado [a partir de 1930], com ausência de barreiras protecionistas, pode-se ganhar na competição de determinados produtos, mas não de todos; participar do ‘mercado regional aberto’ significa também ‘abrir o mercado regional’. Dessa forma, a integração proporcionaria efeitos de estímulo, de inibição ou bloqueio e, até mesmo, de destruição” (CANO, 1998b, p. 181).

⁸⁹Alguns exemplos de melhoria de qualidade, visando garantir mercado, foram a produção de roupas de lã, fabricadas pela Renner e pela União Fabril, os cofres Berta e os artigos da Metalurgia Eberle e os couros curtidos do Vale dos Sinos.

⁹⁰A empresa Continental, maior produtora de cervejas do RS, em 1946, foi adquirida pela Brahma, grande empresa do ramo sediada no RJ (PESAVENTO, 1985, p. 103).

industrial e diversificação, a exemplo do setor têxtil, e predominância de capital externo, como na indústria frigorífica (só em 1945 instalou-se, no Estado um frigorífico com capitais nacionais) (PESAVENTO, 1985, p. 81-87). Essas transformações na indústria gaúcha atestam para o aumento da concorrência e a busca para a preservação de fatias de mercado, além da modernização industrial, que ocorria gradativamente.

Com base nessa percepção, a atuação do Estado Regional contribuiu para a superação da crise em certos segmentos produtivos, para a superação dos obstáculos ao movimento do capital e da acumulação industrial, observando e materializando os interesses específicos e gerais da economia e da sociedade sul-rio-grandense. Apesar do período caracterizar-se pela centralização política nacional, a reorganização e a formação do Estado Nacional, ao longo da industrialização tardia, implicaram o rearranjo da competência dos demais níveis de poder político e das funções dos Estados Regionais (DALMAZO, 1992).

Segundo Dalmazo (1992, p. 38), mesmo limitado pela atuação dos órgãos federais, no Rio Grande do Sul, o Estado Regional manteve uma certa margem de mobilidade na definição da política interna de direção econômica. A criação de um aparelho material representou um rico instrumento do poder político, pois se ampliou a influência na economia e na solução dos problemas estaduais⁹¹.

Os órgãos criados pelo Estado Regional tinham por função apoiar a acumulação de capital regional, auxiliar a reprodução do operariado e criar infra-estrutura geral. Destacam-se o Instituto Sul-Riograndense de Carnes Ltda (INSTUCARNES), criado em 1934 para fomentar e regular o complexo pecuário⁹²; o BANRISUL, que tinha por finalidade financiar as

⁹¹Os 2 parágrafos abaixo que retratam a atuação do Estado Regional foram compilados de Dalmazo (1992).

⁹²O INSTUCARNES atuou na qualificação das raças, na organização de matadouros-modelo para o melhor aproveitamento dos produtos do boi, no controle da oferta e na padronização dos produtos, na regulação do comércio, na construção da indústria do frio, no financiamento das cooperativas de carnes dos pecuaristas e na organização do sistema de armazenagem e de transportes de carnes. O INSTUCARNES também auxiliou no abastecimento urbano de bens essenciais para o operariado. O Estado Regional através desse órgão procurou amenizar a concorrência dos grandes frigoríficos, bem como desenvolver um tipo de boi com carcaça adequada a indústria do frio. Objetivava também orientar a política interna e nacional para garantir níveis crescentes de apropriação de renda para o setor.

atividades agrícolas e pecuárias; o Instituto Riograndense de Pesquisas Tecnológicas (ITERGS), criado em 1942, que tinha como intento a pesquisa e aplicação de métodos científicos para atividades públicas e privadas. Este órgão instituiu o ensino profissionalizante e atraiu escolas de aprendizagem industrial do SENAI e do SENAC; a Comissão Estadual de Energia Elétrica (CEEE), criada em 1943, visando à produção e à distribuição de energia elétrica; a Companhia Riograndense Reguladora de Comércio S/A (CAMPAL), em 1952, para o abastecimento e regulação dos bens da cesta básica; a Comissão da Casa Popular, criada em 1946 para construção de habitação de baixa renda; a Comissão de Salário Mínimo, em 1936 que visava determinar o salário mínimo do RS; o Departamento Autônomo de Estradas de Rodagem (DAER), em 1937, para executar obras rodoviárias; a Viação Férrea do Rio Grande do Sul (VFRGS); o Departamento Estadual de Portos, Rios e Canais (DEPRC); o DACM para exploração do carvão mineral; a Comissão Estadual de Saneamento; o Departamento Estadual de Estatística (DEE), dentre outros.

Destaca-se que a política de planejamento setorial, ou os planos setoriais estaduais (Rodoviário, Eletrificação, Desenvolvimento Agrícola, Saneamento Urbano, Irrigação, Educação e Cultura, Saúde, Viação Férrea, Portos, Carvão Mineral, Financeiro, Aeroviário, Prédios Públicos), representava uma nova forma de administração racional dos recursos públicos, capaz de centralizar as decisões do Estado Regional e orientar a sua atuação de profunda repercussão na industrialização da economia gaúcha. Soma-se a isso, que as políticas de planejamento setorial também constituíram um processo de apoio à gestão política para obtenção de recursos internos, para drenar financiamentos do Governo federal, de bancos oficiais e de outras fontes, bem como para transformar problemas estaduais e regionais em questão nacional. Assim, o planejamento situou o Estado Regional no centro das atividades produtivas da economia gaúcha, como presença fundamental na industrialização.

Superaram-se muitos obstáculos, que eram condições básicas à integração e à articulação com a economia brasileira.

Todavia, neste referido padrão de acumulação de capital, o Rio Grande do Sul constituiu-se numa fração do setor produtor de bens de consumo não duráveis da nação, beneficiando a produção de produtos agrícolas da região e exportando excedentes para o mercado interno do país. Em sua estrutura industrial, preponderava, ainda, a produção de bens tradicionais, ligada principalmente à agricultura e à pecuária.

A estrutura industrial do Rio Grande do Sul, no final da década de 50, apresentava-se da seguinte forma: 57,22% das indústrias do Estado eram predominantemente produtoras de bens de consumo não duráveis, sendo que os ramos mobiliário, farmacêutico, têxtil, vestuário, de produtos alimentares, de bebidas e fumo eram os principais; 36,12% eram indústrias predominantemente produtoras de bens intermediários, contendo os ramos da metalurgia, minerais não-metálicos, madeira, papel, borracha, couros e peles, química e matérias plásticas; e somente 6,66% eram predominantemente indústrias produtoras de bens de capital e de consumo durável, englobando os ramos de material elétrico, e comunicações e de material de transporte (FEE, 1976).

Se comparada à estrutura da indústria gaúcha do final da década de 1950 a estrutura industrial do final do período da República Velha⁹³, constata-se uma evolução, embora pequena, dos setores produtores de bens intermediários, de bens de capital e de consumo durável. As indústrias produtoras de bens de consumo não duráveis tiveram uma pequena redução na sua participação na estrutura industrial gaúcha. Assim, apesar do aumento da participação dos bens de produção na estrutura industrial gaúcha, as bases da organização produtiva assentavam-se na produção de gêneros tradicionais, utilizando matéria-prima local, basicamente.

⁹³Em 1919, a estrutura da indústria gaúcha apresentava-se da seguinte forma: 78,59% das indústrias eram produtoras de bens de consumo não durável; 20,89% eram indústrias de bens intermediários e 0,52% eram indústrias de bens de capital e de consumo não durável.

Dessa forma, o novo modelo de desenvolvimento, substitutivo de importações, estava posto não somente para a região paulista, mas também para os demais Estados da nação. Coube a cada região realizar a sua transição para o novo modelo, baseado na dinâmica industrial, dado que ainda não havia se realizado o processo de integração das várias economias regionais por completo. Cada região, de posse de suas especificidades históricas, realizava seu processo de “industrialização restringida”⁹⁴.

Contudo, apesar da mudança no padrão de acumulação nacional, a economia gaúcha não apresentava alterações significativas no seu padrão de acumulação regional, conservando sua característica peculiar de grande produtora de bens de consumo não duráveis até meados da década de 1950. Segundo Muller (1979), foi durante os anos compreendidos entre 1930 e 1945, que a economia gaúcha atingiu o apogeu de seu “modelo histórico de desenvolvimento”. A dinâmica da economia gaúcha continuava caracterizada por sua dependência das vendas para outras regiões brasileiras, sendo assim dependente da expansão de outros mercados urbanos⁹⁵.

Somado a isso, o setor primário da economia gaúcha, no período, já apresentava sinais de esgotamento, transmitindo seus efeitos para a transformação industrial regional, pois o

⁹⁴Segundo Castro (1971), no período que se estendeu da crise de 29 até meados da década de 50, devido à contração das importações, ao declínio do comércio de cabotagem e ao não desenvolvimento dos transportes terrestres, as indústrias gaúchas, que competiam com artigos anteriormente importados, tiveram um processo de “substituição de importações” diferenciado. “Voltadas para o atendimento do mercado regional, as indústrias gaúchas de substituição de importações tentavam desenvolver uma estrutura de oferta compatível com o mercado relativamente amplo e inatendido. Não podendo obviamente manter o passo com a região central em seu acelerado processo de diversificação, buscavam, não obstante, reproduzir em miniaturas e com muitas falhas a estrutura industrial que ali vinha sendo montada. Dada a insuficiência crônica da oferta, tudo era permitido: escalas de produção normalmente insatisfatórias, processos técnicos ultrapassados, formas arcaicas de comercialização, propriedade em regra familiar, notoriamente fechada etc. As próprias deficiências da infraestrutura regional de serviços básicos eram pouco sentidas” (CASTRO, 1971, p. 127).

⁹⁵A economia gaúcha, de posse desse modelo diferenciado de desenvolvimento, voltado para o abastecimento do mercado interno, com as restrições do transporte marítimo durante a 2ª guerra mundial o crescimento da produção agrícola e animal sul-rio-grandense parece não ter acompanhado o ritmo de alguns estados. Segundo Cano (1998b), analisando a queda de produção primária gaúcha e o avanço de produção agrícola de outros estados, dizia o seguinte: “Os principais produtos que dependiam direta ou indiretamente do mercado internacional, como o abate de bovinos, ou do mercado nacional, como o feijão, e o milho e a mandioca, foram seriamente prejudicados pelas restrições do transporte marítimo durante a guerra, sofrendo grandes quedas de produção. É bem provável que as restrições da navegação de cabotagem durante a Segunda Guerra tenham afetado muito mais a economia desse estado, beneficiando, por isso mesmo, as de SC e PR, mais próximas dos maiores centros urbanos, pela via ferroviária, do que o RS” (CANO, 1998b, p. 226).

modelo de acumulação de capital era fortemente atrelado ao sucesso do setor primário. A base agropecuária do estado sul-rio-grandense e sua articulação com a indústria e o comércio externo ficavam patenteadas ao se verificar que o peso do valor da produção industrial dos ramos tradicionais representava, em 1937, cerca de 87% do total do referido valor e, em 1950, cerca de 76%. O valor das exportações representava cerca de 35% da renda interna do Rio Grande do Sul e cerca de 60% da renda do setor primário e secundário. Ainda, a agropecuária, no ano de 1947, respondia por cerca de 41% da renda interna, e a indústria, por 16%. A população economicamente ativa, com mais de dez anos, em 1940 e 1950, por volta de 68%, situava-se na agropecuária em ambas as datas. Em 1940, 8% e 10% em 1950 estavam na indústria. Esses dados evidenciam que a estrutura da economia gaúcha era fundada principalmente na agropecuária e na agroindústria. (MULLER, 1979)⁹⁶.

Disto resultou, até meados dos anos 50, uma indústria de estilo regional, caracterizada pela produção de bens tradicionais de consumo, pelo aproveitamento das matérias-primas de base local em função de sua forte ligação com o setor agrícola e, também, voltada ao fornecimento de alguns equipamentos e insumos a esse mesmo setor e a outras indústrias (indústrias de bens intermediários e de capital leve). Assim, o Rio Grande do Sul mantinha uma estrutura de produção pouco alterada com relação às décadas anteriores, predominando regionalmente o ramo dos produtos alimentares no conjunto da indústria de transformação. Com suas “indústrias naturais”, reconfirmava-se, no pós-1930, a posição de “celeiro do país”⁹⁷.

⁹⁶Segundo Muller (1979), além da dependência em relação às exportações primárias para o mercado interno e de sua situação geográfica, o Rio Grande do Sul também não resolvia seus problemas internos em relação à produção. O referido autor identificou alguns problemas internos no estado gaúcho, que determinavam seu desenvolvimento industrial diferenciado. “A organização agrária gaúcha, até por volta de 1950, pouco representava para a expansão industrial, em termos de mercado, precisamente, em virtude dela basear-se em técnicas primitivas de produção, de haver criado um rosário de fabriquetas, que produziam seus principais instrumentos de trabalho e de transporte, e de responsabilizar-se pela reprodução de sua mão-de-obra e seus familiares” (MULLER, 1979, p. 365).

⁹⁷Segundo Pesavento (1985), desde o ponto de vista do centro para com a economia periférica sulina, mantinha-se uma divisão nacional do trabalho: enquanto que a grande indústria concentrava-se especialmente no eixo São Paulo - Rio de Janeiro, cabia ao RS fornecer alimentos a baixo preço para o trabalhador nacional ou gêneros

Ao que parece, a dinâmica endógena regional do período anterior perpetuou-se no novo padrão de acumulação nacional com peso considerável, influenciando o desempenho industrial do Rio Grande do Sul. Acredita-se que, apesar do centro dinâmico (São Paulo) passar a comandar o ritmo da acumulação nacional, forçando as outras regiões a se ajustarem à sua dinâmica, tal processo não ocorreu de forma uniforme. Deve-se levar em conta que a mudança de padrão de acumulação na economia central não uniformizou a mudança na periferia, mas apenas acelerou esta mudança, em regiões e locais distintos da nação.⁹⁸

A forma de inserção da economia gaúcha no novo padrão de acumulação dependeu, sobretudo, de sua estrutura socioeconômica. Apesar da periodização utilizada ser nacional, quando se observam fenômenos regionais, fora do centro dinâmico, ela pode assumir especificidades. Com isso, atesta-se que, para o Rio Grande do Sul, como para outras economias regionais periféricas, as datas que servem para marcar mudanças no padrão de acumulação podem ser mais elásticas.

No Rio Grande do Sul, por exemplo, a partir da década de 1930, ainda perduraram relações sociais atrasadas para a nova dinâmica nacional. Existia também uma certa impossibilidade para um crescimento virtuoso, dada a extrema articulação da indústria com o setor primário. O setor primário gaúcho impedia uma transposição de capitais da agricultura para a indústria. Accurso *et al.* (1965) indica que a economia gaúcha apresentava problemas, pois existia uma rigidez na produção industrial devido à sua dependência ao setor primário. O setor primário comprometia o desempenho industrial por apresentar um esgotamento de sua base física, sem modificação na produtividade e uma inflexibilidade da estrutura de propriedade agrária, altamente concentrada. Somam-se a isso os investimentos deste setor,

manufaturados de suas indústrias naturais. Para o RS, a defesa desta postura não só significava o fortalecimento de uma estrutura econômica diversificada, consolidada ao longo da República Velha, como também correspondia, no plano sociopolítico, **à permanência no poder dos mesmos grupos dominantes** (PESAVENTO, 1985, p. 79).

⁹⁸Além disso, no próximo capítulo se constatará que a mudança para o novo padrão de acumulação deu-se sobretudo apenas em uma região do Estado sul-rio-grandense.

nos quais, em geral, não prevalecia o critério reprodutivo, sendo grande a inversão em ativos como imóveis na capital. Portanto, evidenciava-se um problema estrutural, pois a economia gaúcha tinha, em grande parte, uma estrutura agrária de propriedade concentrada e de fronteira esgotada, além de uma indústria fortemente dependente do setor primário, que não conseguia uma oferta elástica para seus produtos, dada a baixa qualidade da matéria-prima agropecuária⁹⁹. Assim, identificava-se uma inflexibilidade do quadro institucional gaúcho.

Nesse sentido, o capital mercantil não chegava a se transformar por completo em capital industrial. Portanto, apesar de romper-se com muitas barreiras do atraso no novo padrão de acumulação, a reação e a resposta à economia central revestiram-se de particularidades no Rio Grande do Sul. Isso porque, em muitos setores, o capital mercantil não cumpriu sua função dinâmica, sobretudo no setor primário. Apesar do novo padrão permitir uma expansão e diversificação produtiva, dentro do movimento geral de industrialização nacional, faz-se necessário levar em conta as estruturas sociais, econômicas, políticas e culturais de cada local. Assim, ainda que a indústria sul-rio-grandense articule-se à dinâmica nacional, ela apóia-se nas suas especificidades históricas, corroborando uma trajetória regional específica.

Tal situação acarretou um esgotamento do padrão de acumulação, pois se estendeu por um período demasiadamente extenso. A consequência disso foi a ampliação do hiato industrial entre Rio Grande do Sul e São Paulo¹⁰⁰. No momento em que se materializou por completo a integração do mercado nacional, a percepção de crise regional foi nítida. Enquanto

⁹⁹Pesavento (1985, p. 101) apresenta um exemplo para o caso da indústria do couro. Os curtumes e fábricas de sapatos eram obrigados freqüentemente a importar matéria-prima, uma vez que o latifúndio pecuarista produzia ainda um artigo com defeitos que impediam o seu aproveitamento integral num artigo de qualidade (sinais de marcação, berne, prejuízos no couro pelo uso de arame farpado na estância). Além disso, muitas vezes prevalecia, ainda, por parte da pecuária tradicional, a tendência de exportar couro cru para o mercado externo.

¹⁰⁰Em relação à participação dos parques industriais gaúcho e paulista, no período da industrialização restringida, as diferenças aumentaram. Em 1939, o Rio Grande do Sul tinha 9,1% da produção industrial nacional enquanto São Paulo tinha 40,7%, em 1949, o hiato aumenta para 7,9% e 48,9%, e em 1959, 7% e 55,6%, respectivamente. São Paulo, no final da década de 50, já detinha mais da metade da produção industrial brasileira. Durante o período de 1947-54, a indústria brasileira evoluiu a uma taxa anual de 8,8%, e sua participação na renda interna passou de 18,7% para 21,2%. Ao mesmo tempo, a taxa anual de crescimento da indústria gaúcha foi de 9,2%, e a participação do setor secundário na renda interna alterou-se de 14,7% para 17,5% (FEE, 1976).

a indústria gaúcha ainda adaptava-se ao padrão de acumulação nacional (“industrialização restringida”), ele mudou novamente, para um estágio mais avançado. A crise no Rio Grande do Sul, especialmente nos anos 1950, resultou do confronto entre o tipo de acumulação praticado nessa região e o que se desenvolvia no “centro” da economia brasileira.

Segundo Targa (1996), a verdadeira unificação da história econômica e política do Brasil só começou a efetivar-se quando ocorreu a integração do mercado interno brasileiro, capitalista e industrial na década de 50 do século XX. Até então, o Brasil viveu várias histórias regionais profundamente singulares. A integração do mercado industrial nacional – ou seja, o fim dos mercados regionais – delimitou uma nova divisão inter-regional do trabalho, destruindo as fontes internas e relativamente autônomas da dinâmica e da sociedade gaúcha (TARGA, 1988). Sua justificativa para tal afirmação é a seguinte:

Até esse momento [década de 50 do séc. XX] – e estão, portanto, fora desse período de unificação os próprios processos regionais de transição do escravismo para o capitalismo –, o Brasil viveu várias histórias regionais mais ou menos descoladas e descompassadas. Pensamos que a continentalidade do País em relação ao estado das artes nos transportes e nas comunicações até meados dos anos 50 do presente século [entenda-se por séc. XX] justifica a nossa asserção (TARGA, 1996, p. 10)¹⁰¹.

Assim, a partir de 1955, intensifica-se o processo de integração econômica nacional, especialmente a partir do bloco de investimentos do “Plano de Metas” do Governo JK¹⁰². Bloco esse concentrado no tempo e com forte participação do capital externo e estatal, o qual determinou uma fase de crescimento acelerado na economia brasileira, fato que se chocou

¹⁰¹ A integração maior da rede rodoviária dar-se-ia a partir da década de 50, com ligações tão importantes com as de São Paulo-Curitiba, Curitiba-Porto Alegre, Rio-Belo Horizonte e Rio-Salvador. A implantação da indústria nacional de veículos a partir de 1957 e o subsídio cambial aos derivados de petróleo, dada a ausência de uma reorganização profunda dos serviços ferroviários e de cabotagem, deram ao setor rodoviário a supremacia no transporte de carga: ao final da década de 60, já perfazia cerca de ¾ do transporte de carga do país.

¹⁰² Segundo *Maria da Conceição Tavares* (1986), a presença forte do Estado e o caráter dominante do capital estrangeiro nesse novo ciclo de industrialização não se parecem em nada com a etapa anterior de industrialização do pós-guerra. Isto, referente ao tipo de crescimento da capacidade produtiva, muito à frente da demanda pré-existente, como caráter concentrado no tempo do bloco de investimentos. O bloco de investimentos, apesar disso, não se distribuiu por vários setores industriais já existentes, apresentando ampliações marginais da capacidade produtiva industrial. Concentrou-se basicamente nos ramos material de transporte, material elétrico e metal-mecânica, de pouco peso relativo, na estrutura produtiva anterior e elevada complementaridade interindustrial. O bloco de investimentos novos alterou muito mais drasticamente a estrutura da capacidade produtiva industrial do que a estrutura da demanda.

com o tipo de acumulação de capital que existia no Rio Grande de Sul até o momento e determinou uma crise nomeadamente regional.

3.4 A crise da economia gaúcha

A percepção de “crise na economia gaúcha” era visualizada pela ampliação do hiato industrial do Rio Grande do Sul em relação ao centro hegemônico de acumulação de capital no país (São Paulo), pois a abundância dos investimentos do Plano de Metas estabeleceu-se nessa região. De fato, com a integração nacional, ocorreu uma intensificação da concorrência entre indústrias que produziam o mesmo tipo de produto, o que resultou em diferenciais de crescimento entre regiões. Segundo FEE (1983), como a economia paulista havia reunido pré-condições históricas que possibilitaram aos capitais uma maior modernização, a transferência de valor ocorreu a seu favor. Com a integração, especialmente à rodoviária, a concorrência intra-ramo provocou transferência de valor dentro do mesmo setor produtivo àqueles capitais mais modernos, com menor custo, dado um preço homogêneo devido à concorrência.

Ocorreu, também, neste período, que o Rio Grande do Sul, apresentando em sua estrutura industrial um grande predomínio de bens de consumo não duráveis, foi afetado pela política de tabelamento de preços do governo federal, que visava rebaixar o custo de reposição da força de trabalho. Na medida em que eram tabelados os preços dos produtos rurais e alimentícios transformados industrialmente e não se verificava o mesmo procedimento para outros produtos industriais que o Estado precisava comprar, criaram-se condições para a descapitalização da região. Ocorreu, de certa forma, uma troca desigual entre regiões (PESAVENTO, 1985, p. 101). Isso contribuiu para a queda da participação estadual na

renda nacional, dada a grande superioridade dos produtos tradicionais na estrutura da indústria gaúcha.

Ressalta-se, ainda, que, nesse período, o Rio Grande do Sul, muitas vezes, foi visto como uma economia agrária, manifestada pelo caráter de domínio político e econômico de classes hegemônicas (rurais), que não aceitavam a mudança para uma economia industrial. Foi dessa percepção que alguns estudos resgataram fatores institucionais simbólicos, como o discurso reivindicatório para explicar a crise gaúcha. Mantinha-se, como em Oliveira (1960), uma posição nitidamente em defesa de um capitalismo gaúcho “histórico” em ataque ao capitalismo paulista. O discurso tinha um conteúdo ideológico de subordinação, o qual interessava a grupos regionais específicos, pois a intenção era perpetuar a matriz agropecuária¹⁰³.

O estudo de FEE (1976), posteriormente contestado, também observa que o processo de integração trouxe subordinação, pois a economia gaúcha teria perdido seu “moto próprio” e especializado-se na produção de bens intermediários, tornando-se periférica e subordinada aos movimentos ditados pelo novo padrão de acumulação nacional iniciado em meados da década de 1950. Esse estudo detectava uma perda de participação da categoria de bens de consumo não duráveis na indústria sul-rio-grandense, em benefício da categoria de bens intermediários. Logo, ficava o Rio Grande do Sul na dependência de encomendas do centro, produtor de bens finais com grande capacidade de impor preços. A destruição do “moto

¹⁰³Oliveira (1960) interpretou a crise gaúcha com uma nordestização. Para Franklin Oliveira, “Rio Grande do Sul: Um Novo Nordeste”, a “crise da economia gaúcha” era vista como um processo de “marginalização” regional, alertando para a perda de totalidade regional e aumento da pobreza. O autor buscava entender a crise econômica do RS numa abordagem político-econômica, concluindo que ao Estado gaúcho havia restado um papel marginal no Plano de Metas. Sua análise revela que a crise da economia gaúcha tinha caráter exógeno, pois políticas federais beneficiaram o estado paulista. Para o autor, o Rio Grande do Sul foi discriminado pela política federal, sendo esta a principal causa da crise da economia local: então, se o Estado do RS não fosse pertencente ao Brasil, a crise não ocorreria. Oliveira (1960), referente ao setor industrial, apresenta dados que indicam o atraso da indústria gaúcha. Os 19.114 estabelecimentos em 1956 transformaram-se em 18.713 em 1958. A participação do PIB do RS no PIB brasileiro também manifestava estagnação, pois caiu de 10,3% em 1956 para 9,3% em 1958 (p. 131). A marginalização que sofria o RS no Plano de Metas era identificada pelo autor pela seguinte análise: o Estado sul-rio-grandense colaborava com 10% da renda da União, mas recebeu apenas 0,2% do investimentos do Plano. Outros estados (Minas Gerais) que tinham uma menor participação na Renda Nacional receberam 20% dos investimentos federais (p. 86).

próprio” da economia gaúcha via integração à economia nacional explicava a crise regional, evidenciada através da queda de participação no Produto Nacional¹⁰⁴. Assim, o centro hegemônico teria imposto uma nova relação muito mais dependente e um processo de especialização caracterizado por subordinação gaúcha¹⁰⁵.

Concorda-se com FEE (1983) no sentido de entender que a “falência” de capitais gaúchos, como resultado do processo de integração, deu-se evidentemente em intensidade menor que a “devastação” sofrida pelo Nordeste (como contrariamente apregoava Oliveira (1960). Segundo os autores, também “devemos permanecer atentos para não nos tornarmos presa fácil de discursos ideológicos que, sem entender corretamente a questão, posicionam-se unilateralmente na defesa de segmentos ineficientes da economia local” (p. 28). Ainda, acrescentam os autores que não se deve esquecer que a pressão da concorrência estimula a modernização, elevando segmentos de indústria regionais à condição de competidores eficientes na luta por fatias de mercado.

Assim, no período de “crise”, o que ocorreu foi uma intensificação da integração do mercado interno brasileiro e, por conseguinte, um aumento da concorrência capitalista, dada a mudança no padrão de acumulação nacional. Foi analisado, anteriormente, que a economia gaúcha permaneceu, em grande parte, até 1960, agropastoril e fortemente especializada em bens de consumo não-duráveis. Essa dinâmica entende-se por uma trajetória particular de

¹⁰⁴A participação no valor da produção nacional que caíra para 7,13% no final da década de cinquenta, no final dos anos sessenta caíra para 6,64%, enquanto que a participação paulista aumentava ainda mais, de 55,08% para 55,75%. Em termos de participação na renda industrial, o Rio Grande do Sul cai de 5,41% para 4,84% (FEE, 1976, p. 20).

¹⁰⁵Um estudo posterior, “*Uma Avaliação da Economia Gaúcha no Período 1960-85*”, realizado pelo Centro de Estudos e Pesquisas Econômicas (IEPE) da UFRGS, examina a questão da especialização da indústria gaúcha em bens intermediários. Segundo este estudo, a participação de bens intermediários na estrutura industrial gaúcha foi sempre inferior à participação a nível nacional. Uma análise por quocientes de localização também não aponta no sentido da especialização em intermediários. E, o mais importante, o exame do destino dos bens intermediários produzidos no Estado revela principalmente relações com outros setores da economia gaúcha, como é o caso dos adubos e fertilizantes e dos couros e peles. Ainda mais, o estudo demonstrou que as exportações gaúchas para o exterior ou para o resto do país não mostram predominância de intermediários (FLIGENSPAN, 1992, p. 42-43). Portanto, este estudo refutava amplamente as principais conclusões de “25 Anos de Economia Gaúcha”.

desenvolvimento industrial regional, não autônoma, mas específica ao Rio Grande do Sul¹⁰⁶. A maneira particular como se articularam as economias regionais a essa nova dinâmica nacional por si só explica a crise da economia gaúcha. A crise regional foi puxada pelo setor primário gaúcho, que não acompanhava o desenvolvimento da agricultura em nível nacional. O baixo desempenho do Rio Grande do Sul, no período, foi transmitido à indústria, pois esta, ainda em grande parte, correspondia à transformação de produtos agrícolas e pecuários.

Quanto ao papel do Estado Regional, a maioria dos projetos, como analisado anteriormente, dirigiram-se a grandes investimentos na produção de insumos e serviços básicos. Tais segmentos produtivos se apresentavam como áreas de valorização problemáticas e desinteressantes ao capital privado, que foram estatizadas por serem fundamentais para assegurar a acumulação de capital. Em grande parte, apesar da intervenção econômica, o Governo do Rio Grande do Sul mantinha em curso o padrão de acumulação “histórico”, dando prioridade ao setor agrícola (DALMAZO, 1992), pois a influência desse setor era determinante regionalmente.

¹⁰⁶Segundo Cano (1998b), “[...] a partir desse momento [década de 1930], o mercado nacional estava efetivamente aberto (e cativo) à produção nacional. Quer dizer: reforçava-se um processo de competição capitalista inter-regional – já nascido no bojo da década de 20 – no qual só o mais forte sairia vencedor. A partir daí a periferia teve que se ajustar a uma nova “regra do jogo” [...] A partir daquele momento, era a economia de SP que passava a promover a integração do mercado nacional, de forma crescente, tornando-se o centro de decisão maior da acumulação de capital do país. Vista a questão de outra forma, a periferia nacional não mais poderia “percorrer iguais caminhos” percorridos por SP; vale dizer, não teria mais sentido pensar – como ingenuamente alguns ainda hoje pensam – em uma industrialização “autônoma” na periferia nacional” (CANO, 1998b, p. 48).

3.5 Reestruturação produtiva e atrelamento à dinâmica de acumulação nacional

Foi no contexto de integração e crise regional que ascendeu um debate de ordem política no Rio Grande do Sul. A partir de 1959, a estratégia estadual de desenvolvimento não mais seguiu as diretrizes do modelo histórico gaúcho¹⁰⁷. Aderiu-se a uma estratégia de capitalismo autônomo, urbano-industrial. Apesar da existência de setores de bens de capital e insumos na estrutura industrial gaúcha articulados com o setor primário, sua participação ainda era reduzida para o novo padrão de acumulação que iniciou na segunda metade do século XX. Pretendia-se criar, no mais curto prazo possível, um pólo industrial no Rio Grande do Sul, um parque fabril que partisse da base da pirâmide do aparelho produtivo industrial, produtor de bens de produção pesado¹⁰⁸.

Para tanto, a estratégia adotada pelo Governo do Rio grande do Sul foi a de produzir uma série de argumentos junto ao Estado (Jânio Quadros, na época), na intenção de atrair investimentos federais para economia gaúcha superar a crise. O diagnóstico da crise da economia gaúcha, elaborado pela assessoria do Governador e apresentado ao Presidente da

¹⁰⁷As baixas taxas de crescimento da economia gaúcha, já em 1957, trouxeram à tona as dificuldades do governo Meneghetti em sustentar a sua proposta de industrialização embasada no modelo histórico. As dificuldades explicitaram-se com as restrições de crédito e de financiamento público pelo Estado Nacional e pelos bancos oficiais para esses projetos requeridos pelo governo gaúcho. Em mensagem de Meneghetti a Assembléia legislativa em 1958, fica patente a ampliação e profundidade significativa de domínio do governo central e a inteira dependência do governo gaúcho. A mensagem é como se segue: “[...] reduzido número de operações de crédito pode ser efetivamente contratado com o BNDE e a Caixa Econômica Federal (para silos, eletrificação, saneamento, educação, viação, etc). bastante limitado tem sido, pois, a cooperação federal através das instituições bancárias sob seu controle [...] principalmente considerando-se que a expansão de créditos no setor governamental tem, de um modo geral, atingido altos níveis e que nossa potencialidade econômica assegura rápida produtividade da maioria dos investimentos” (RS Gov. Ildo Meneghetti, 1959 *apud* MULLER 1979).

¹⁰⁸Quando se elegeu o governador Brizola (1959-62), o estilo do seu discurso culminou na Conferência de Florianópolis, realizada em 1961, reunindo o Presidente da República e os Governadores do RS, SC e PR. O então governador denunciou a situação marginal em que se encontrara a indústria, a agricultura e a infraestrutura sul-rio-grandense em razão da discriminação feita pelo governo federal do Presidente Juscelino (1955-59). Enquanto o Centro-Sul caminhava para a grande industrialização, implantando sua indústria de bens duráveis de consumo e de bens de capital, a economia gaúcha era marginalizada, segundo a visão política regional gaúcha. “Quando o último governo da República acelerou o processo de industrialização no Centro-Sul, não cuidou ele da distribuição geográfica das unidades de vanguarda, da localização equitativa do parque manufatureiro, nem mesmo de realizar uma política de tratamento diferenciado de nossa economia, que é, por excelência, uma economia diferenciada [...]” (RS. Gov. Leonel Brizola, 1961, p. 9 *apud* DALMAZO, 1992, p. 79). O Governador gaúcho, no início dos anos 1960, assinalava que o Governo Federal promoveu seu crescimento com base na captação de recursos de regiões brasileiras não contempladas pelos investimentos do Plano de Metas, concentrando recursos e não os distribuindo.

República, estava centrado na política econômica do Governo Federal, na estratégia de investimentos da União e no planejamento nacional articulado ao planejamento estadual (DALMAZO, 1992).

Dessa tática, implantaram-se grandes projetos de ponta no RS, que constituíram a base da industrialização gaúcha daí para o futuro. Destacam-se os principais do período 1959-62: a)foi implantada uma indústria siderúrgica de aços finos visando atender às necessidades do desenvolvimento da indústria mecânica-metalúrgica do sul do país; b)uma política uniforme para o preço do ferro, do aço, da energia elétrica e dos combustíveis. Esta política visava sanear as condições desfavoráveis da indústria no Rio Grande do Sul, que pagava mais caro pelos insumos básicos; c)a implantação da indústria de material elétrico pesado; d)a realização do projeto da Refinaria Alberto Pasqualini em convênio com a PETROBRÁS; e)a implantação da indústria de tratores agrícolas; f)a implantação de indústrias de máquinas agrícolas, dada a importância do setor agrícola na geração de renda da economia gaúcha; g)a implantação das indústrias de fertilizantes, que visava aumentar a produtividade e a produção agrícola estadual; h)apoio à indústria de construção naval; i)crédito especial para a indústria de laticínios; j)incentivos industriais, para a realização de uma cidade industrial que veio a ter capacidade para 200 indústrias pequenas e médias; l)uma política de energia elétrica; m)plano de expansão de serviços e comunicações; n)programa de silos e armazéns para estocagem e conservação de produtos agrícolas; o)criação da Caixa Econômica Estadual; p)plano de transporte rodoviário; q)política educacional, dentre outras (DALMAZO, 1992, p. 96-108).

A articulação do Estado Regional com o governo federal continuou nos seguintes governos estaduais. A estratégia gaúcha continuava na tentativa de influenciar os gastos da União. Todavia, a semi-estagnação da economia brasileira, no período 1964-67, limitou a transferência de recursos federais, expandindo-se novamente nos anos 1970, no período do

“Milagre Econômico” 1970/73, e, sobretudo a partir de 1974 com o II PND.¹⁰⁹ Durante 1971-74, na gestão do Governador Euclides Triches, foi elaborado o Projeto Grande Rio Grande, que ampliaria ainda mais a estrutura industrial gaúcha. Foi organizado o programa de distritos industriais e áreas industriais, que visava criar novos pólos regionais de desenvolvimento na economia gaúcha. Também, o Rio Grande do Sul recebeu, após uma acirrada disputa política entre vários estados interessados, o III Pólo Petroquímico. Foram implantados, ainda, os seguintes programas de apoio ao capital: política de dinamização da agricultura e da pecuária, programa de obras de infra-estrutura, programa de desenvolvimento industrial da pesca, política de energia elétrica, programa estadual de telecomunicações, programa estadual de habitação, plano educacional, projeto de Corredores de Exportações, dentre outros. Novamente, a experiência de planejamento estadual ajustou-se às diretrizes da política do Governo Federal, consoante com as prioridades do planejamento nacional (DALMAZO, 1992).

A ação do Estado Regional, no período pós-1955, estava, portanto, em concordância com o Estado Nacional, no sentido da industrialização. Tal atitude repercutiria na indústria regional já na década de 1960, pois, a partir desta data, constata-se que a economia gaúcha sobrepuja sua crise e vincula-se ao novo padrão de acumulação nacional.

Accurso (1993, p. 87) indica que ocorreu, no Rio Grande do Sul, a partir de 1960, um “câmbio estrutural da economia e da sociedade gaúchas”. Segundo o autor, em 1960, 55% da população vivia no campo e 57% do emprego estava vinculado à produção animal e de grãos.

¹⁰⁹O novo período é caracterizado pela desaceleração e conseqüente semi-estagnação, durante 1962-67. A desaceleração do crescimento, a partir de 1962, decorreu em grande parte de fatores de natureza cíclica, relacionados com a conclusão do volumoso pacote de investimentos públicos e privados, iniciados em 1956. Fatores de natureza política, durante os governos Jânio Quadros e João Goulart, também dificultaram a gestão econômica desse período. O vigoroso ciclo expansivo, iniciado em meados de 1967, que iria terminar em 1973, denominado de “Milagre Econômico”, deu-se sob a influência da política fiscal e monetária mais folgada do segundo governo militar. Do mesmo modo que a expansão ocorrida no primeiro ciclo, a expansão nesse período coube à indústria manufatureira, cujo produto anual cresceu a uma taxa ainda mais elevada (12,7% a.a.). Igualmente, os setores mais dinâmicos da indústria foram os de bens de consumo duráveis e os de bens de capital. As principais condições que permitiram o bom desempenho da economia no período 1968/73 foram a capacidade ociosa herdada do primeiro ciclo expansivo, a disponibilidade abundante de divisas proporcionadas pelo crescimento das exportações e as facilidades de endividamento externo, resultantes da própria abundância de liquidez real na economia.

Já em 1985, esses percentuais eram de 28% e 30% respectivamente, indicando a mudança socioeconômica ocorrida no estado gaúcho.

Na etapa correspondente ao período do “milagre brasileiro”, a expansão da indústria de transformação gaúcha foi significativa. Se, no período de 1959-62, a indústria de transformação apresentou uma taxa média de crescimento do Valor Bruto da Produção da ordem de 11,6% a.a., no seguinte período de expansão, 1968-73, a taxa foi mais elevada, da magnitude de 21,5% a.a., taxa média anual de crescimento superior inclusive à indústria de transformação brasileira, que foi de 16,1%. Apesar da retomada do crescimento econômico, a indústria ainda não se tornara o setor hegemônico na economia estadual. Isso iria ocorrer somente em 1975, quando o setor industrial foi responsável por 27,4% da renda interna gaúcha, e a agricultura, por 22,2% (GROS, 1987, p. 43-4).

Nesses termos, a indústria do Rio Grande do Sul ingressa, nos anos de 1960, com uma estrutura mais consolidada, conseqüência da própria crise estrutural em que ela se encontrou nas duas décadas anteriores. Podem-se considerar tais modificações como adaptações frente às profundas alterações estruturais que ocorreram na indústria do centro do país, com a implantação de segmentos industriais dos setores produtores de bens duráveis de consumo e de bens de capital no final dos anos 50 (PASSOS e LIMA, 1992, p. 496).

Enquanto que, em 1949, 84% da produção industrial gaúcha era gerada pelas indústrias tradicionais, já no final da década de 1960, a participação caía para 61,3%. As indústrias dinâmicas em 1949 eram responsáveis por 16% da produção industrial do estado e chegaram a alcançar, no ano de 1970, quase 40% da produção. Atesta-se, ainda, que, em 1970, mais de 77% da produção industrial do Rio Grande do Sul repousava em oito gêneros (produtos alimentares, vestuário, calçados e produtos de tecidos, bebidas, madeira, couros, peles e produtos similares, metalurgia, química e mecânica). Dentre esses, três pertenciam ao grupo das indústrias dinâmicas. A situação, portanto, havia se alterado em relação ao início da

década de 1950, quando apenas seis gêneros constituíam a base sobre a qual repousavam mais de 77% da produção industrial do estado. Os dois gêneros, que em 1970, estavam entre os mais importantes, não constavam em 1949. Foram couros, peles e produtos similares e mecânica. A mudança industrial foi significativa, pois caiu a participação de indústrias tradicionais em favor das dinâmicas, conforme a tabela abaixo.

Tabela 05. Produção Industrial, por gênero, no Rio Grande do Sul 1949-70 (%).

GÊNEROS	1949	1959	1965	1970
TRADICIONAIS	83,99	75,67	72,76	61,30
Madeira, Couros, peles e produtos similares, Têxtil, Produtos alimentares, Bebidas, Fumo	72,76	63,24	59,91	48,29
Mobiliário, Produtos farmacêuticos e medicinais, Perfumarias, sabões e velas, Vestuário, calçados e artefatos de tecidos, Editorial e gráfica, Diversas	11,23	12,43	12,85	13,01
DINÂMICAS	16,01	24,33	27,24	38,70
Minerais não metálicos, Metalurgia, Papel e papelão, Borracha, Química, Produtos de matéria plástica	14,25	19,81	19,64	27,35
Mecânica, Material elétrico e de comunicações, Material de transporte	1,76	4,52	7,60	11,35
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: adaptado de FEE (1976, p. 33).

Foram as indústrias de bens de capital que tiveram as mais altas taxas de crescimento do período. A expansão da indústria de bens de capital, no Rio Grande do Sul, significou importantes avanços para o setor no estado, sendo os destaques dessa expansão os ramos da mecânica e material de transporte¹¹⁰. Assim, a indústria de bens de capital do estado passou a ter uma composição mais equilibrada, tornando-se mais completa. Mais completa, no sentido de que desenvolveu os ramos preexistentes e instalou outros, tornando-se mais integrada à dinâmica da acumulação nacional.

¹¹⁰Dentro desses ramos, cabe salientar os segmentos produtores de máquinas e implementos agrícolas, máquinas-ferramenta, máquinas operatrizes e aparelhos industriais e carrocerias para veículos automotores.

Também, de exímia importância para a mudança estrutural na indústria gaúcha foi o desempenho, em todo o período, dos bens intermediários. Em 1970, sua composição industrial no Estado gaúcho destacava-se, representando aproximadamente 37% do total. Alguns gêneros produtores de bens intermediários aumentaram sua participação na produção nacional. É o caso da indústria química gaúcha que quase duplicou sua participação, passando de 4,9% para 8,5%, e do gênero couros, peles e produtos similares que foi responsável, em 1970, por 35,4% de toda a produção nacional (FEE, 1976, p. 23).

Dessa forma, inseriu-se a indústria gaúcha no novo padrão de acumulação nacional já em meados da década de 1960. Sua estrutura industrial foi, devido aos impulsos dinâmicos transmitidos pelas unidades de capital nacionalmente hegemônica, abalada. Embora ainda tivesse aproximadamente metade de seu parque industrial produzindo bens de consumo não-duráveis, os ganhos de participação na estrutura industrial dos bens intermediários e de capitais a tornaram mais dinâmica e, ao mesmo tempo, sujeita às influências dos ciclos da economia brasileira.

O Rio Grande do Sul, que apresentava queda na participação no valor bruto da produção industrial do Brasil (de 8,59% em 1949, 7,13% em 1959 para 6,64% em 1970), em 1975 aumentou sua participação para 7,23%. Enquanto isso, a participação do estado de São Paulo mantinha-se estável em 55,75%. Em termos de participação na renda industrial, o estado gaúcho também apresentou avanços. Enquanto que, em 1970, a participação era de 4,84%, em 1977 ela alcança o pico de 6,81%, chegando, em 1980, a 6,26% da renda industrial do país. Os ganhos na participação no valor bruto da produção industrial e na renda industrial do Rio Grande do Sul apontam para uma recuperação do estado, em relação às perdas sofridas nas duas décadas anteriores.

A recuperação se dá com maior intensidade nos chamados ramos “novos”¹¹¹, indicando uma tendência de diversificação e de modernização da indústria gaúcha. Esses gêneros não só apresentaram as mais altas taxas de crescimento, como cresceram mais que a média nacional e bastante acima dos percentuais registrados para o complexo paulista (FEE, 1983). A produção de bens de maior grau de complexidade tecnológica, que estava pouco presente na estrutura industrial gaúcha em 1959 e que, em grande parte, foi responsável pela crise regional, passou a compor maior parcela em 1980. A indústria gaúcha, com isso, demonstrava um maior atrelamento ao novo padrão de acumulação nacional¹¹².

Verificou-se, também, na década de 1970, no Rio Grande do Sul, o processo conhecido na época como de “desgauchização da economia”. Tal denominação ocorreu pelo controle acionário de empresas gaúchas por empresas de fora do estado, ou da prática da associação de fábricas gaúchas com empresas externas à economia regional. Nesse processo, constatou-se que indústrias antigas e tradicionais do Estado haviam sido absorvidas por

¹¹¹Em FEE (1983) entende-se por ramos industriais novos os grupos da Metalurgia, Mecânica, Material Elétrico e de Comunicações, Material de Transporte e Química. Os grupos industriais “antigos” são: Madeira, Couros e Peles, Têxtil, Vestuário e Calçados, Produtos Alimentares, Bebidas e Fumo.

¹¹²Portanto, esta tendência à diversificação e à modernização que ocorreu, a partir dos anos 1960, na indústria do Rio Grande do Sul, pode ser corroborada na análise da produção dos bens de capital, intermediários e duráveis de consumo. Em 1959, a indústria de bens de capital ocupava algo em torno de 3% no total da indústria de transformação gaúcha, enquanto que em nível nacional, a participação desta indústria correspondia a algo em torno de 9%. Apesar de esta indústria apresentar uma evolução mais acentuada em nível nacional, atingindo 13,4% em 1980, a evolução também aconteceu no Rio Grande do Sul, quando o estado atingiu a participação de 10,9% em 1980, após passar por 13,4% em 1975. Gêneros industriais como mecânica, material de transporte e material elétrico e de comunicações ganharam no estado notável importância no final da década de 70. No entanto, apresentou a indústria de bens de capital no Rio Grande do Sul peculiaridades que a diferenciaram do comportamento nacional dessa categoria. Enquanto a indústria nacional, já em fins da década de 50, apresentava uma participação destacada da produção de material de transporte (especialmente montagem final de ônibus e caminhões), o Rio Grande do Sul não acompanhou esse primeiro impulso. No Rio Grande do Sul, até 1980, o crescimento das indústrias produtoras de bens de capital deveu-se preponderantemente a apenas dois segmentos, carroçarias para ônibus e caminhões e máquinas agrícolas. Quanto aos bens intermediários, essa foi a categoria que apresentou as maiores taxas de crescimento no período de 1973-80. Apresentou participações ascendentes nas estruturas industriais tanto em nível nacional quanto estadual. Durante o II PND, a expansão dos segmentos produtores de insumos básicos foi o principal impulsionador do crescimento econômico nacional e estadual no período. Os segmentos que mais se destacaram nessa categoria, no Rio Grande do Sul, foram os combustíveis e lubrificantes, óleos vegetais em bruto e adubos e fertilizantes. Em relação à produção de bens de consumo duráveis, o Rio Grande do Sul apresentou uma maior taxa média anual em relação à similar brasileira. Essa elevada taxa, inclusive contribuiu para uma maior participação desta categoria de uso na estrutura industrial gaúcha em 1980, que apresentava queda desde 1973. Desde meados da década de 50 até 1980, o Rio Grande do Sul sempre manteve diferenças estruturais e de comportamento bastante marcantes. Na indústria de bens duráveis instalada no País, destacaram-se a produção automobilística e de eletrodomésticos, enquanto, no Estado gaúcho, predominaram a cutelaria e o mobiliário, ramos em que a produção não necessita de tecnologias por demais complexas e mais difundidas (COSTA e PASSOS, 1987).

empresas do Centro-Sul ou estrangeiras. Todavia, a associação apresentava-se como uma das formas de igualar-se, em termos de competitividade, às empresas mais avançadas, tornando-se a indústria gaúcha nacional ou mesmo internacional (PESAVENTO, 1985, p. 120).

Acabado o período expansivo do processo de substituição de importações (1930-1979) e a chegada a década de 1980, observou-se o esgotamento das políticas industriais patrocinadas pelo Estado, reduzindo-se drasticamente o investimento público.

Ao longo dos anos 80, a indústria brasileira apresentou os seguintes destaques: não tiveram mais a liderança do crescimento industrial os setores de bens de capital e de consumo duráveis; apresentou baixos índices de produtividade quando comparados aos dos países desenvolvidos; retração no investimento; limitado esforço de desenvolvimento científico e tecnológico em razão da instabilidade macroeconômica e do desequilíbrio do setor público, ampliando o hiato tecnológico em relação às indústrias das principais economias capitalistas e problemas infra-estruturais que limitaram o crescimento industrial (SUZIGAN, 1992).

Nessa nova etapa, a estrutura industrial do Rio Grande do Sul, durante os anos oitenta, não diferiu do período anterior. Embora possuísse maior participação de bens dinâmicos, continuou especializada em bens tradicionais. Em média, esses produtos correspondiam a 48% da indústria de transformação gaúcha no período de 1985-89 (PASSOS e LIMA, 2000, p.141).

Segundo FEE (1990), comparando o ritmo de crescimento do produto gaúcho com o brasileiro, constata-se que o Rio Grande do Sul apresentou um maior dinamismo na década de 1970, enquanto que, nos anos de 1980, os desempenhos nacional e estadual foram similares. Apesar de anos de 1980 serem caracterizados por enormes dificuldades para o crescimento econômico, o Rio Grande do Sul logrou, ao menos, manter sua posição no contexto da economia nacional. Do mesmo modo, é possível observar que, no período, aprofundou-se a tendência de mudança na estrutura produtiva do Estado. Uma das mais importantes alterações

no Estado foi a perda de participação do setor agropecuário na composição do PIB regional, passando de 19,6% em 1970 para 9,5% em 1989. Essa alteração na estrutura produtiva regional fez com que o ritmo de crescimento do produto global dependesse cada vez mais da performance do setor industrial. Em 1970, o setor industrial participava com 26,6% do produto global, ao passo que, em 1989, sua participação era de 36%. Em nível nacional, contrariamente ao constatado em nível regional, o setor industrial perdeu participação na composição do PIB ao longo da década de 1980 (FEE, 1990, p. 41).

Segundo Pesavento (1985, p. 122), por essa época, tudo leva a concluir que o Rio Grande do Sul não era mais o Celeiro do País, voltado para a sua vocação agropecuária, e que a pauta de suas exportações não se limitava mais a gêneros alimentícios *in natura* ou a produtos de sua agroindústria. Em 1984, 63% das exportações gaúchas foram de produtos manufaturados. Também a produção de gêneros alimentícios, como bebidas e fumo, no período, apresentava proporções praticamente iguais às das indústrias dinâmicas na composição do setor secundário do Estado.

Os anos 1990 foram inaugurados com um choque para o setor industrial brasileiro. Houve uma redefinição da orientação da política industrial, colocando o fortalecimento da competitividade como principal eixo de expansão para o setor. O modelo “estatal-industrialista”, executado durante mais de meio século, foi abruptamente substituído pelo *neoliberal*, comandado pelas forças do livre mercado. Aderiu-se à dimensão internacional comum, marcada pela concorrência e pela competitividade.

Segundo o discurso do Governo (especialmente Fernando Collor e Fernando Henrique Cardoso) e dos teóricos que pregam o “livre mercado”, num primeiro momento, com a abertura econômica, as empresas seriam forçadas à reestruturação com a chegada da concorrência externa, sob a forma de produtos importados. Nessa primeira etapa, as empresas nacional/familiar seriam obrigadas a modernizarem-se, sob a pena de sucumbir à violência

das transformações. As que não partissem para uma política de agressiva modernização faliriam ou seriam absorvidas por outras empresas. Num segundo momento, as empresas “sobreviventes” seriam as aptas, pois teriam reduzido custos, aumentado a produtividade e introduzido inovações tecnológicas. Também, as empresas que exportavam para o Brasil, atraídas pelo imenso mercado consumidor recém ampliado, após “sondarem” este novo mercado, iniciariam investimentos em plantas industriais¹¹³. Por último, a indústria nacional estaria reestruturada e com um aumento extraordinário de produtividade, a chave para o crescimento sustentado. Assim, poderia competir no mercado internacional, aumentando as exportações nacionais e promovendo um “círculo virtuoso”.

A idéia central da crítica, para este modelo, é que a economia brasileira não atingiu um estágio superior e, portanto, não esteve preparada para um “crescimento vigoroso, virtuoso e sustentável”. Os aumentos de produtividade decorreram do aumento do desemprego e menores salários, na ausência de investimentos. Aumentar a produtividade do fator trabalho no contexto de queda da taxa de investimento, aumento do desemprego, estagnação

¹¹³A política industrial de comércio exterior (PICE), do Governo Collor, resumiu-se à abertura comercial e à desregulação. Visava não somente aumentar a concorrência industrial entre nacional e estrangeiro, mas também tinha a idéia de que seria necessário aumentar a competitividade nacional. A estratégia de política industrial (PICE) deu resultado pela lógica do mercado, através da competição. A intenção de aumentar a competitividade não deu resultado pela lógica estrutural. Ao contrário da ampla renovação ou atualização do parque industrial, as empresas optaram pelo “enxugamento” da produção, com abandono de linhas de produtos de maior nível tecnológico em favor de produtos mais padronizados, provocando um significativo deslocamento da estrutura industrial nacional em relação aos segmentos mais dinâmicos na pauta de consumo dos países industrializados. A visão do governo FHC sobre o capital nacional, capital multinacional e empresas estatais era a seguinte: Capital nacional – a obrigação para com a modernização/reestruturação num processo doloroso. Seria um ajuste difícil e forçosamente levaria a uma mudança de mentalidade. Capital multinacional – seria importantíssimo para o processo de reestruturação. Com a estabilidade, novos setores começariam a serem explorados e, com a privatização, o capital privado imporia uma nova lógica de acumulação movida pelo crescimento do lucro. As hipóteses do governo FHC eram as seguintes: Num primeiro momento, com a abertura, haveria um aumento das importações que trariam impactos negativos nas cadeias produtivas. Posteriormente, as empresas reestruturadas atrairiam novos fornecedores estrangeiros. Ainda, estes fornecedores logo viriam para o país, em função das perspectivas favoráveis sobre o mercado interno. De antigos exportadores para o Brasil, esses tornar-se-iam produtores nacionais. Assim, constituir-se-ia uma nova forma de produção e reconstituir-se-iam os elos da cadeia produtiva com aumentos de concorrência que levariam a um bem-estar social. Com a abertura e a reestruturação industrial interna, as empresas voltariam para o mercado externo via aumento das exportações. A reestruturação deveria ser vista como um processo, não estático, e sem resposta imediata. Esse modelo de crescimento colocaria-se como uma alternativa radical ao desenvolvimentismo ao redefinir a concorrência como motor primordial do processo. Este seria o mecanismo central de estímulo à incorporação de novas tecnologias, sustentando um ciclo virtuoso de aumento de produtividade e salários reais (MENDONÇA DE BARROS e GOLDENSTEIN, 1997).

econômica e desnacionalização é sintoma de ineficiência dinâmica (GONÇALVES, 2001)¹¹⁴. Ainda, para corroborar essa ineficiência dinâmica, o crescimento esperado das exportações nacionais não ocorreu na década de 1990¹¹⁵.

Dito isso, qual foi o comportamento específico da indústria gaúcha nesta última década do século XX? Pode-se dizer que a matriz industrial do Estado começou novamente a se modificar, fortemente influenciada pelas mudanças no ambiente econômico que pressionaram as empresas a praticarem ações distintas das até então adotadas.

Segundo Lima (2003), as mudanças ocorridas na década de 1990 deram-se, inclusive, no sentido de reforçar o caráter **tradicional** do parque fabril gaúcho¹¹⁶. Tem-se uma visão mais detalhada da evolução da estrutura industrial de 1985 até 1998 para o Rio Grande do Sul, Brasil e São Paulo a partir da tabela 6¹¹⁷.

¹¹⁴A lógica microeconômica de reação das empresas tem sido acelerar a terceirização, abandonar linhas de produtos, fechar unidades, racionalizar a produção, importar máquinas e equipamentos, buscar parcerias, fusões ou transferência de controle acionário e reduzir custos, sobretudo da mão-de-obra (MATTOSO; FERRAZ, *apud* GONÇALVES, 2001, p. 181).

¹¹⁵“Apesar do aumento de produtividade, houve queda da competitividade internacional das exportações brasileiras, que pode ser vista por meio da participação dessas exportações no total das exportações mundiais. A participação do Brasil no comércio mundial (exportações) reduziu-se de uma média de 0,96% em 1990-94 para 0,92% em 1995-99. Na realidade, parece ter havido uma reversão de tendências na medida em que a participação das exportações brasileiras no comércio mundial cresceu ao longo da primeira metade da década de 90 e mostrou sinais de queda tendencial a partir de 1995” (GONÇALVES, 2000, p. 16).

¹¹⁶Todavia, Lima (2003) atesta para, nas informações disponíveis, ainda não está sendo considerado o impacto proveniente da implantação da planta produtiva da General Motors, que, indiscutivelmente, constitui a “novidade” mais saliente da década de 1990.

¹¹⁷Para os efeitos desta análise, utilizou-se a consolidação dos diversos gêneros da indústria de transformação em três grandes grupos: tradicionais, dinâmicas A e dinâmicas B. No primeiro estão agrupados os segmentos que correspondem ao início do processo de industrialização e à primeira fase da substituição de importação. Em larga medida, a produção originária dessas empresas constitui a oferta de bens de consumo não duráveis. No segundo grupo, encontram-se os gêneros que, a grosso modo, respondem pela produção de bens intermediários da fase mais avançada do processo de industrialização. A dinâmica B compreende os segmentos produtores de bens de capital – nos quais incluiria, ainda, uma parcela da metalurgia – e a maior parcela dos bens de consumo duráveis (PASSOS e LIMA, 2000, p. 139).

Tabela 06. Estrutura das indústrias de transformação gaúcha, paulista e brasileira, no período 1985-98 (%).

Discriminação	Rio Grande do Sul	São Paulo	Brasil
	85-98	85-98	85-98
Tradicionais	49,62	30,26	35,52
Dinâmicas A	27,77	40,72	40,32
Dinâmicas B	22,61	29,02	24,16

Fonte: Passos e Lima (2000 p. 141-43-46).

Comparando a estrutura do Rio Grande do Sul com a do Brasil, chama atenção a elevada participação das indústrias tradicionais no âmbito estadual no final do século XX. Enquanto que, em 1985-89, os bens tradicionais respondiam por 35% da indústria de transformação do Brasil, no estado gaúcho, esse percentual se situava em torno de 50%. As indústrias tradicionais desempenharam muita importância no Rio Grande do Sul, pela sua forte dependência ao setor primário ao longo do século XX. Ao contrário, a indústria de São Paulo apresentou uma menor importância na produção de bens tradicionais e maior participação nas dinâmicas tipo B.

Também, constata-se, através dos dados da PIA/1998, que a relevância da base produtiva gaúcha em indústrias do tipo tradicional não decorre de uma participação homogênea nos segmentos que a compõem. Existe uma concentração na fabricação de produtos alimentícios e bebidas (27,38%) e na atividade coureiro-calçadista (12,85%), que juntas respondem por 40% do VBP da indústria de transformação.

Adicionando-se a estes a fabricação de móveis e indústrias diversas (4,12%) e a fabricação de produtos do fumo (3,76%), constata-se que somente quatro segmentos industriais são responsáveis por 48% do total da transformação industrial do Estado¹¹⁸.

¹¹⁸Segundo Lima (2003), deve-se ter algum cuidado para que a assertiva corrente de que o RS apresenta uma matriz industrial bastante diversificada não implique desconhecer o seu elevado grau de concentração em torno

Somado a isso, as atividades correlatas às indústrias tradicionais são mais propícias ao florescimento de pequenas e médias empresas, uma vez que a escala-padrão dessas unidades é menor. Como, no Rio Grande do Sul, mais de 50% da produção tem origem nesse grupo industrial, a importância das PMEs (pequenas e médias empresas) decorre do próprio perfil da indústria estadual. Todavia, nesse grupo, a escala média de produção das empresas gaúchas é maior do que a média brasileira e paulista (LIMA, 2003, p. 56).

Referente ao grupo das indústrias dinâmicas, elas apresentam uma desvantagem no tamanho das unidades de produção instaladas no Rio Grande do Sul, em comparação com as indústrias tradicionais. Isso pode ser explicado pela diferenciação do tipo de bens que são produzidos no Estado e pela menor escala de produção das empresas gaúchas. Muitas vezes, a estratégia das empresas gaúchas é a de ocupar nichos de mercado que lhes são mais favoráveis, como no caso da indústria de máquinas e implementos agrícolas, que se articula com a base agrícola regional. Também, em outros casos, como na fabricação de armas e munições, cabines e carrocerias, peças e acessórios e nos ramos leves de máquinas-ferramentas, tem-se o exemplo das trajetórias empresariais.

A partir da acumulação de habilidades e conhecimentos históricos, desenvolveram-se estratégias bem-sucedidas que lhes habilitaram a conquistar posições privilegiadas nos mercados nacional e internacional. O binômio força de trabalho barata e conhecimento e habilidades atuou como elemento fundamental para a formação de nichos de especialização regional¹¹⁹ (LIMA, 2003, p. 63).

Somado a isso, ao longo do capítulo, constatou-se a estreita vinculação da indústria de transformação sul-rio-grandense com o setor agropecuário, seja como processadora de seus

de poucos segmentos de tipo tradicional. Também, como entre esses quatro segmentos que concentram praticamente metade da produção industrial gaúcha, somente a indústria moveleira e a de bebidas não são diretamente vinculadas à agropecuária, fica claramente exposta a dependência que se estabelece entre o parque fabril estadual e seu setor primário. Um outro lado que envolve a problemática da articulação das indústrias tradicionais, com a base agrícola, diz respeito à própria instabilidade que caracteriza a atividade primária e o constante deslocamento da fronteira agrícola do país, que tenderiam a introduzir elevado grau de vulnerabilidade para o crescimento industrial sul-rio-grandense.

¹¹⁹ Alguns exemplos são a Taurus, Rossi, Tramontina, Randon, Zivi-Hércules e Marcopolo (LIMA, 2003, p. 52).

produtos, seja como fornecedora de insumos e equipamentos. Em paralelo a esse processo, desenvolveram-se importantes especializações na estrutura industrial desse Estado, configurando significativos complexos industriais, nos quais se formaram redes de empresas, de maneira especial de pequeno e médio portes, fornecedoras de peças, componentes e insumos às fabricantes de produtos finais. Tais nichos de especialização, em nível estadual, influenciam de sobremaneira o desempenho da indústria gaúcha. Exemplos são os complexos coureiro-calçadista, metal-mecânico, químico, moveleiro e agroindustrial, como nos mostra a tabela 07 a seguir.

O complexo coureiro-calçadista mantém fortes encadeamentos com outros segmentos industriais localizados no Rio Grande do Sul, especialmente com as empresas fabricantes de máquinas para indústria de calçados e de curtumes, de acessórios e de embalagens para calçados. O setor encontra-se em transição para uma prática produtiva que se assenta em novas tecnologias, seja de base microeletrônica, seja incorporando novas técnicas organizacionais (CASTILHOS e PASSOS, 1998).

Esse complexo apresenta sinergias, que aparecem de modo incidental e facilitam a ação conjunta. Isso se manifestou na capacidade de resposta à ameaça chinesa, surgida nos anos 1990, pois, aumentaram a qualidade e a velocidade da produção. Atesta-se, também, para que o Rio Grande do Sul detém uma parcela significativa da produção e da exportação nacional do setor. Todavia, identifica-se uma certa dependência para as exportações desse setor, visto que cerca de 70% destinam-se ao mercado americano (SCHMITZ, 2002).

Tabela 07. Composição dos complexos industriais no Valor da Produção Industrial do Rio Grande do Sul – 1998.

CADEIAS PRODUTIVAS	VPI (%)
Complexo metal-mecânico	30
Complexo químico	12
Complexo agroindustrial	36,5
Complexo coureiro-calçadista	5
Indústria moveleira	9,5
Outros	7

Fonte: Castilhos (2002, p. 56).

Dentro do complexo metal-mecânico gaúcho, destacam-se as cadeias produtivas lideradas pelas indústrias de carrocerias para ônibus e caminhões e de máquinas agrícolas, tratores e implementos. Fato novo, que alterou a dinâmica interna desse complexo, foi a entrada de novos capitais nos anos de 1990 no Rio Grande do Sul, em particular grandes montadoras como a General Motors (GM), que alavancaram a modernização das empresas do setor, além da ocorrência de fusões e de incorporações na indústria de máquinas agrícolas, tratores e implementos (CASTILHOS e PASSOS, 1998). Seu crescimento está ligado ao dos produtos agropecuários e ao dos gêneros industriais correlatos, para os quais a indústria mecânica (produção de tratores e máquinas agrícolas) é importante fornecedora. O Rio grande do Sul responde, atualmente, por cerca de 80% dos tratores agrícolas comercializados na América do Sul. Também, o complexo metal-mecânico, em grande parte, depende da indústria automobilística brasileira, que é consumidora de parcela significativa de seus produtos (autopeças, carrocerias, componentes eletro-eletrônicos, dentre outros). Ressalta-se que, no início da década de 1990, as empresas desse complexo modernizaram suas plantas, adotando novas formas de organização do trabalho e da produção e introduzindo novos equipamentos (CASTILHOS, 1995).

No complexo químico, apresenta-se uma participação majoritária de indústrias petroquímicas de primeira e de segunda geração. Dessa forma, as indústrias desse complexo são bastante dependentes tanto das indústrias de fora do estado quanto das exportações, visto que a participação dos segmentos finais (borracha, plásticos, farmacêutica, componentes eletrônicos, etc) é pequena no Estado (cerca de 4%). Destaca-se, também, a produção de adubos, de fertilizantes e de corretivos do solo (CASTILHOS, 1995). Atesta-se que esse complexo encontra-se em fase de transição, relacionada à redefinição das estratégias de concorrência dos grandes capitais do Mercosul e à orientação de ampliação do Pólo Petroquímico, através da busca de associações com capital argentino. As propostas de ampliação visam à criação de plantas flexíveis, mais adaptadas às oscilações do comércio internacional de *commodities*. Ainda há fraca integração entre os elos da cadeia, agravados pelo menor comprometimento acionário da Petrobrás com as empresas de II geração. Também, teve-se insuficiente gasto em P&D e formação de recursos humanos (SCHERER *et al.*, 1998).

O complexo agroindustrial é o mais importante em termos de volume de produção do Estado, sendo composto pelos gêneros que representam o setor de bens não duráveis de consumo. Apresenta sinergia favorável em sua relação com o setor agropecuário, com os produtores de adubos e fertilizantes e com os de equipamentos, localizados no Rio Grande do Sul. Todavia, verifica-se que, no período em consideração, alguns produtos agroindustriais vêm apresentando elevada concorrência. A entrada de grandes capitais, com a abertura comercial e o processo de integração entre os países do Mercosul, tende a configurar uma estrutura bem mais concentrada, mudando o padrão de competitividade do setor. Exemplo é o ocorrido na indústria de laticínios, que trouxe repercussões negativas para as empresas de menor porte e para seus fornecedores. Também, voltados para o mercado interno, os produtores desse segmento são dependentes do consumo de massa, que vêm apresentando

baixo crescimento, devido ao baixo poder aquisitivo da população e a um nível de exigência reduzido por esta, que limita a introdução de inovações nesse setor (CASTILHOS & PASSOS, 1998).

Castilhos e Passos (1998) defendem que três elementos influenciam de sobremaneira o desempenho da indústria gaúcha no novo padrão de acumulação da década de 90: sua forte integração com o setor primário (e, portanto, o desempenho desse), sua vinculação com a indústria brasileira de bens finais do complexo metal-mecânico (automóveis, caminhões, máquinas agrícolas, autopeças, equipamentos eletro-eletrônicos, etc.) e a integração dinâmica dos principais complexos industriais (principalmente o agroalimentar e o metal-mecânico).

Ao mesmo tempo, nos anos 1990, segundo Scherer *et al.* (1998), no Rio Grande do Sul, a reação das empresas não ocorreu de forma homogênea, pois os esforços para se adequar ao direcionamento técnico-produtivo dos segmentos industriais refletiram as diferenças existentes entre as firmas, inclusive entre as de um mesmo complexo. A reação de cada uma das empresas foi condicionada por aspectos relativos ao tamanho, à propriedade do capital, ao conhecimento tecnológico acumulado ao longo do tempo e às próprias condições financeiras das mesmas. Existindo condutas diferenciadas, a tendência é a de ocorrerem alterações na participação de cada segmento no conjunto do setor industrial. Dessa forma, entende-se a década de 1990 como um momento de transição, no qual o perfil da matriz industrial resultante desse processo ainda não estava inteiramente consolidado, avançando, no século XXI, tais transformações.

Diante disso, a estratégia de desenvolvimento implementada pelo Governo do Estado, no limiar do século XXI, é justamente a de fortalecer a matriz produtiva existente, priorizando aqueles segmentos que apresentam maior potencial de inovação, geração de emprego, renda e novas atividades. Implementou-se o Programa de Apoio aos Sistemas Locais de Produção, visando reforçar as diversas formas de cooperação capazes de garantir e democratizar a

circulação da inovação através do aprendizado pela interação, gerando uma competitividade coletiva capaz de fazer frente às grandes tendências internacionais de concentração e financeirização do capital. A política de desenvolvimento regional priorizou os seguintes arranjos produtivos gaúchos: de conservas (alimentação), moveleiro, coureiro-calçadista, máquinas e implementos agrícolas e autopeças. Ou seja, basicamente foram beneficiados os complexos industriais acima citados, construídos ao lado da própria história da indústria gaúcha.

Concluindo, a relativa estagnação da economia brasileira, na década de 1980, e a sua reestruturação, nos anos 90, não parecem ter provocado nenhuma discrepância específica da economia gaúcha frente ao crescimento econômico nacional. A indústria gaúcha, mesmo que sustente, por força de suas origens, uma certa diferenciação frente à média da indústria nacional, teve comprimido para 50% o peso dos ramos “tradicionalistas”, entre os quais vários segmentos destacaram-se nos anos 90, por recebem investimentos (inclusive externos) e apresentarem um comportamento dinâmico. A participação dos pequenos estabelecimentos no conjunto do emprego da indústria regional tornou-se equivalente à média nacional.¹²⁰ A performance da indústria gaúcha também tem sido semelhante ao da indústria paulista e à média nacional.¹²¹ Acrescenta-se, também, que, em São Leopoldo, na Região Metropolitana de Porto Alegre, começa a ser criado um pólo de informática. O primeiro passo foi dado em junho de 1999, com a inauguração de um centro de desenvolvimento de pesquisas em software e hardware.

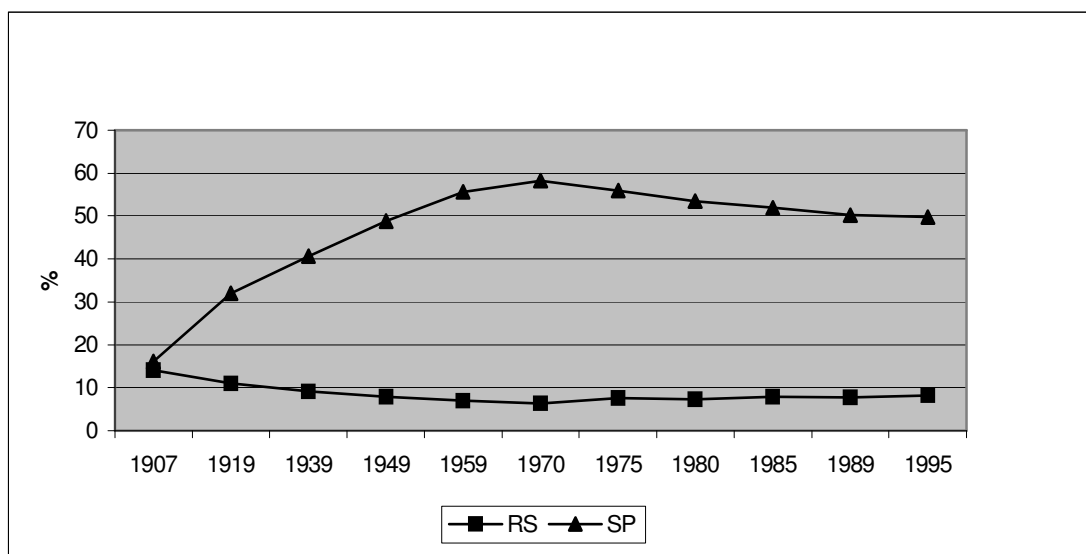
Através do gráfico a seguir se constata a espetacular expansão do parque industrial paulista no tocante à sua participação na indústria nacional, desde o início do século até

¹²⁰Segundo Passos e Lima (2000), ao contrário da afirmação bastante corrente, o Rio Grande do Sul não apresenta qualquer especificidade no que tange à participação do número de pequenos estabelecimentos na sua estrutura industrial, tendo em vista que a mesma é praticamente igual à que se verifica nos demais estados da federação, ao longo do período 1986-97.

¹²¹Considerando os 12 anos entre 1986 e 1998, o crescimento médio anual da indústria de transformação foi de 1,22% no RS, alcançando 0,59% e 0,99% em São Paulo e no Brasil, respectivamente (PASSOS & LIMA, 2000, p. 121).

meados da década de 60. A trajetória da indústria gaúcha, no mesmo período, apresentou participação estável, com pequena queda, resultado da integração do mercado interno do país, ruptura do padrão de acumulação nacional e permanência da economia gaúcha em seu “modelo histórico de desenvolvimento”. Entretanto, a partir do início da década de 1970, as duas indústrias apresentaram uma trajetória semelhante, estabilizando a sua participação no conjunto da indústria de transformação brasileira.

Figura 03. Participação das indústrias gaúcha e paulista no VTI da indústria de transformação brasileira (1907 a 1995).



Fonte: adaptado de Cano (1998b).

O Rio Grande do Sul, durante aproximadamente $\frac{3}{4}$ do século XX, caracterizou-se pela produção de bens de consumo não duráveis, dada a hegemonia do setor primário na estrutura produtiva estadual. Majoritários na estrutura industrial gaúcha, esses bens, além da baixa participação no valor da produção nacional, também determinaram uma menor oscilação nas

taxas de crescimento industrial para o Estado gaúcho ao longo do século XX¹²². Mudanças estruturais significativas na indústria gaúcha aconteceram somente em meados do século XX. Desde a década de 1960, os bens intermediários e de capital adquiriram participação destacada na estrutura industrial gaúcha, fazendo com que essa indústria, a partir daí, apresentasse uma trajetória similar à paulista e à brasileira. Na reestruturação produtiva sul-rio-grandense, destaca-se o papel do Estado Regional para a vinculação da indústria regional ao padrão de acumulação nacional.

3.6 Síntese

A formação histórica da indústria gaúcha revela características singulares, em razão da excentricidade da região (fronteiriça) e do papel das classes dominantes locais na condução do poder público. Até o final da República Velha, a indústria estadual era de modo eminente beneficiadora de produtos agropecuários, apesar da existência de algumas fábricas de bens de capital leves. Com o processo de substituição de importações, essas indústrias de bens de produção leves foram impulsionadas, todavia com expansão limitada. A indústria gaúcha continuou, até anos 1950, em grande medida vinculada ao setor primário, o que restringia a expansão industrial. Entretanto, com a presença marcante do Estado Regional, o setor secundário do Rio Grande do Sul reestruturou-se a partir de meados do século XX, vinculando-se ao padrão de acumulação nacional.

¹²²Como é sabido, os bens de consumo não duráveis possuem uma menor capacidade relativa para crescer a elevadas taxas nos períodos de expansão econômica, embora, em compensação, tendem a oferecer uma maior resistência à queda nas fases de recessão. Já as categorias de bens de capital e bens de consumo duráveis, por serem bens dinâmicos, apresentam um comportamento diferenciado nas fases de oscilações industriais. Respondem às conjunturas recessivas e expansivas com grandes oscilações em suas taxas de crescimento, ou seja, caem mais bruscamente e expandem-se mais aceleradamente.

Entretanto, embora reestruturado e moderno, apresentando elevada participação de bens dinâmicos, o Rio Grande do Sul adquiriu uma estrutura industrial própria, construída ao longo do século XX. Tal estrutura estava, porém, atrelada aos movimentos de acumulação nacional. A diferença estrutural da indústria sul-rio-grandense foi marcante desde sua formação, pois ela acarretou uma crise regional no momento da mudança de padrão de acumulação. Apesar do rearranjo interno e do atrelamento ao novo modo de acumulação capitalista nacional, ficaram marcas do passado, determinadas amplamente pela trajetória de desenvolvimento industrial particular pela qual passou o Rio Grande do Sul ao longo do século XX, corroborando um certo enraizamento (*embeddedness*) industrial regional particular e específico ao Estado.

Na década de 90, a diferença estrutural da indústria gaúcha em relação à paulista em grande medida foi mantida. No período de recessão (1990-92), a participação dos bens tradicionais na indústria gaúcha chegou a 53%, e, entre 1993-98, situou-se em torno dessa marca. A indústria paulista, ao contrário, chegou ao final do século com mais de 50% de sua estrutura voltada para a produção de bens dinâmicos. Portanto, as estruturas características das duas indústrias regionais, quando comparadas, refletem os processos diferenciados de industrialização por que passaram ambas as regiões. Para que tais trajetórias tomassem rumos diferenciados durante praticamente $\frac{3}{4}$ do século XX, seus processos de formação e consolidação obviamente diferiram.

4. INTERPRETAÇÃO ALTERNATIVA PARA A DINÂMICA DE DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL REGIONAL

O objetivo deste capítulo é introduzir o instrumental analítico institucionalista e neoschumpeteriano na análise regional, identificando, a partir de fatores de larga duração, a assimetria de dinamismo econômico dos dois subsistemas regionais. Dessa forma, acredita-se compreender melhor a trajetória particular de desenvolvimento industrial regional descrita no capítulo anterior.

Para isso, o capítulo estrutura-se em oito seções, sendo que, na seção 4.1, faz-se uma análise da definição dos direitos de propriedade nos dois subsistemas do Rio Grande do Sul; nas seções 4.2 e 4.3, apresentam-se as principais características dos subsistemas pecuário-charqueador e colonial imigrante em sua formação; na seção 4.4, a análise feita é sobre o Estado Positivista, durante a República Velha; na seção 4.5, apresenta-se a mudança econômica nos subsistemas, tratando especificamente da perda de importância econômica do Sul e Da emergência econômica do Norte do Estado; na seção 4.6, discute-se o firmamento industrial do subsistema Norte e o enraizamento agropecuário do Sul no período 1930-1960; na seção 4.7, a análise refere-se ao período dos anos de 1960 até o final do século XX, quando é constatada a consolidação industrial da Metade Norte e a estagnação secular da Metade Sul; por fim, na seção 4.8, apresenta-se uma síntese conclusiva do capítulo.

4.1 Definição dos direitos de propriedade no Rio Grande do Sul

Segundo North (1995), o conceito-chave para entendermos a prosperidade é o de instituições eficientes. Todavia, um arranjo institucional de sucesso consecutivamente estará fundamentado em um sistema de direitos de propriedade bem definido. Para o autor, as

instituições são essencialmente sistemas de incentivos em qualquer tipo de troca, e é justamente como sistemas de incentivos que as instituições relacionam-se com os direitos de propriedade. Quanto melhor definidos e mais garantidos forem os direitos de propriedade, mais eficientes serão as instituições como sistemas de incentivos ao desenvolvimento econômico. Para North, os direitos de propriedade são os direitos dos quais indivíduos apropriam-se sobre seu próprio trabalho e sobre os bens e serviços que possuem. A apropriação é uma função de normas legais, de organizações formais, de cumprimento obrigatório e de normas de conduta, ou seja, é o marco institucional (NORTH, 1995).

Todavia, apesar dos direitos de propriedade apoiarem-se em direitos e sanções regulamentadoras, constata-se que não é apenas isso, pois também decorrem amplamente do costume e da tradição. É na relação complexa e evolutiva da relação entre características legais, formais e consuetudinárias (cultura), que o direito e a propriedade devem ser definidos (HODGSON, 1994, p. 170).

Cabe perguntar, como se definiram os direitos de propriedade no Estado sul-rio-grandense? Para alcançar tal resposta, necessita-se recorrer à formação histórica do Rio Grande do Sul. Nela, encontram-se os primeiros indícios da constituição dos dois subsistemas econômicos da região e os diferenciais sociais, econômicos, políticos e, sobretudo, culturais, desses dois complexos, que, ao instituírem-se, determinariam a evolução econômica do Estado.

Em sua formação histórica, o Estado sul-rio-grandense era o único território do Império do Brasil que rivalizava com a Argentina, Uruguai e Paraguai, tanto em termos políticos e militares como econômicos. Nesse sentido, sua formação distinguiu-se dos demais Estados do país, em função de ocupar um território fronteiriço marcado por inúmeros conflitos entre as regiões ocupadas pelas colônias dos Impérios Português e Espanhol¹²³. Os

¹²³O processo de colonização e de povoamento atípico que teve o Rio Grande do Sul no contexto brasileiro é bem relatado por Corcino M. Santos: “É curioso observar que a expansão territorial das duas Coroas ibéricas

conflitos deram-se, fundamentalmente, em detrimento das planícies e do gado, o que acarretou a tardia estruturação da sociedade gaúcha da fronteira, que se definiu somente ao longo do século XIX (TARGA, 1996)¹²⁴.

Inicialmente, em função do não cercamento dos campos, o gado que se reproduzia livremente no Pampa induziu a formação de bandos armados – preadores de gado – para sua disputa. Esses bandos, organizados, “afazendavam-se” na região meridional, sendo essa a origem da ocupação privada do território e basicamente a procedência das primeiras estâncias gaúchas. A Coroa portuguesa, conhecedora dessa disputa local e motivada pela manutenção e expansão de seus territórios, estabeleceu Fortes (quartéis) na região sul-rio-grandense e distribuiu títulos de propriedade aos preadores de gado, legalizando as denominadas estâncias.

Dessa forma, o clima recorrente de guerra fez com que a defesa das fronteiras contasse com os estancieiros, que eram líderes militares locais e peões que acumulavam a atividade de soldados. Décio Freitas denomina-os de “empresários-guerreiros”, apontando que o Rio Grande do Sul foi “a única porção do território brasileiro conquistada pelos próprios moradores, através de guerras contra uma potência européia”. Os proprietários de terras caracterizavam-se por serem “empresários-guerreiros”, porque, para adquirirem os títulos da Coroa portuguesa, que legitimavam a propriedade, tinham, muitas vezes, de passar por

convergência para o centro do Continente. O avanço espanhol fazia-se na direção do Pacífico para o Atlântico e o português do Atlântico para o Pacífico, o que significa dizer que ainda haveriam de se encontrar. De fato encontraram-se, e o encontro não foi amistoso. E, o que é mais interessante, o encontro se deu no território do atual Rio Grande do Sul. A conquista e o povoamento do território se inserem no contexto das lutas provocadas pelo encontro luso-espanhol. Daí o processo de colonização e povoamento do Rio Grande se revestir de características próprias. Inteiramente diferente do que ocorreu noutras áreas da América Portuguesa” (SANTOS, *apud* HERRLEIN JR, 2000).

¹²⁴A título de curiosidade, vale repassar o ciclo de guerras e os eventos mais significativos, e não poucos, do século XIX, que afetaram de sobremaneira o território gaúcho, compilados por Targa (1996, p. 20): * 1811-14, José Artigas organiza a sublevação do Uruguai contra a Espanha, forças militares portuguesas e rio-grandenses invadem a Banda Oriental. * 1816, Artigas organiza a resistência contra os portugueses. * 1820, Artigas é derrotado e refugia-se no Paraguai, onde França é ditador desde 1814. * 1821, tratado entre Rio de Janeiro e Buenos Aires, pelo qual o território do Uruguai passa a fazer parte do Reino Unido de Portugal, Algarves e Brasil com o nome de Província Cisplatina. * 1822, recomeça a resistência no Uruguai. * 1828, independência do Uruguai. Em 1830, a Inglaterra, as Províncias Unidas do Prata (futura Argentina) e o Brasil reconhecem a existência da República Oriental do Uruguai. * 1835, início da ditadura de Rosas na Argentina. * 1835-45, os estancieiros do Rio Grande do Sul promovem uma guerra civil contra o Império (inicialmente federalista, depois separatista). * 1848-51, Guerra Grande onde o Brasil intervém no Uruguai apoiando caudilhos da oposição. Vitória brasileira. * 1851-2, o Brasil faz guerra à Argentina. * 1864-70, guerra do Brasil, e depois do Uruguai e da Argentina, contra o Paraguai de Solano Lopes.

guerras contra os castelhanos¹²⁵. Desse ofício, resultou a formação dos latifúndios pecuários presentes até hoje no Rio Grande do Sul, característicos da Metade Sul do Estado. Assim, em relação ao início do século XIX, pode-se dizer que o Rio Grande do Sul era o Pampa e até meados deste mesmo século, a demografia regional, econômica e socialmente, era simplesmente essa região (CARDOSO, 1977; TARGA, 1996; MONASTÉRIO, 2002; HERRLEIN JR, 2000).

Nessa época, ocorreu um grande aumento populacional em terras sul-rio-grandenses. Intensificavam-se os pedidos e concessões de sesmarias para a formação de estâncias, processando-se a apropriação das terras e definindo-se legalmente a propriedade privada. Os maiores beneficiados eram os tropeiros, que, em determinado momento, pressentiram ser a criação de gado mais lucrativa do que a simples apropriação, e os militares, que davam baixa e recebiam terras como gratificação por serviços prestados. As sesmarias eram terras devolutas, medindo três léguas, o equivalente a 1.080 hectares. Entretanto, havia estâncias com 30 léguas. A primeira concessão foi feita em 1732, e **por volta de 1803, a Campanha gaúcha já estava totalmente repartida entre aproximadamente 500 grandes proprietários**. Acrescenta-se a isso a forma não democrática de distribuição das sesmarias. Quem não possuísse propriedade, de acordo com a legislação portuguesa, não poderia receber sesmaria. Dessa forma, os pobres não poderiam receber direitos de propriedade, corroborando o predomínio do latifúndio e as fortes barreiras para o acesso a terra. Com isso, a posse de uma sesmaria constituía um poder econômico, social e político. Em torno do grande proprietário, reuniam-se os que trabalhavam sob suas ordens, os que necessitavam de sua proteção e, até mesmo, os que tinham medo de sua força (ROCHE, 1969; URBIM, 2003).

¹²⁵“Distribuíram-se as sesmarias (propriedades destinadas a estancieiros) – aos homens que haviam prestado serviços de certa relevância – merecedores de recompensas como militares, ou àqueles que dispusessem de recursos pecuniários suficientes para se instalarem como estancieiros e manterem o seu estabelecimento” (CARDOSO, 1977).

A estância, portanto, vai se caracterizar como uma organização produtiva voltada para o mercado consumidor, surgindo toda uma hierarquia econômica, na qual o estancieiro é a figura dominante. Se, por um lado, a estância representa a fixação a terra e o aproveitamento da riqueza pastoril, por outro lado, limitou a expansão do povoamento, na medida em que o estancieiro, proprietário de uma grande extensão de terras, ocupava apenas uma pequena área, deixando o restante inexplorado e em situação de abandono. Nesse sentido, a política de distribuição de sesmarias determinou um povoamento ralo e disperso (LANDO e BARROS, 1976, p. 48).

Faoro (*apud* ARAÚJO e FISCHER, 1998), entende que esses “líderes” sul-rio-grandenses seriam caracterizados pelo sultanismo, estilo de dominação que, segundo Max Weber, move-se com a desenvoltura da tradição. Segundo Faoro, remetendo a análise aos tempos das guerras platinas de independência e das guerras de fronteira dos tempos coloniais,

Do sultanismo derivamos, na história de nossa formação social, para uma sociedade de homens interessados no poder e no mando, presos e guiados pelo impulso do poder [...] No Rio Grande do Sul, até o ponto onde se permite que haja um tipo regional de cultura, não se pode fugir a um traço permanente de sua orientação histórica que rompe todas as estratificações para impor-se: é o ascendente senhorial (FAORO *apud* ARAÚJO e FISCHER, 1998)¹²⁶.

¹²⁶Cardoso (1977) explana sobre a “camada senhorial” sul-rio-grandense no início do século XIX: “Na verdade, a sociedade rio-grandense não só se organizou nos moldes de uma estrutura patrimonialista, como as posições assimétricas da estrutura social correspondiam formas de comportamento reguladas por rígidas expectativas de dominação e subordinação [...] O padrão de equilíbrio estrutural da sociedade gaúcha mantinha-se, durante o século XVIII e início do século dezenove, através de formas autocráticas de dominação [...] parece que a violência e a arbitrariedade se inseriram de tal forma no sistema de relações sociais que se justificaria falar na perversão do sistema autocrático de mando no Rio Grande do Sul. O apelo ao arbítrio e à força bruta a tal ponto esteve presente no sistema de dominação existente no sul que a violência e a falta de respeito às normas formalmente estabelecidas contavam como componentes de fundamental importância para a manutenção do sistema de controle social e para a motivação dos ajustamentos às condições normais de vida” (CARDOSO, 1977, p. 84-85). Acrescenta-se a isso a visão de Monastério, que aplica o enfoque do Capital Social para a região (*a lá* Putnam). Monastério (2002) caracteriza essa sociedade como “não-cívica”. Para isso, o autor remete a seguinte passagem: “[...] os abusos atingiram o cúmulo, ou melhor, tudo era abuso. Os diversos poderes confundiam-se e tudo era decidido pelo dinheiro e pelos favores. O clero era a vergonha da Igreja Católica. A magistratura, sem probidade e honra [...] os empregos multiplicavam-se ao infinito, as rendas do Estado eram dissipadas pelos empregados e afilhados, as tropas não recebiam seus soldos; os impostos eram ridiculamente repartidos; todos os empregados desperdiçavam os bens públicos; o despotismo dos subalternos chegou ao cúmulo, em tudo o arbítrio e a franqueza andando ao par da violência” (SAINT-HILAIRE, *apud* MONASTÉRIO, 2002).

A essas considerações, acrescenta-se que a região praticava o escravismo. Todavia, o trabalho escravo não era dominante nas atividades de apoio à produção da estância, pois era pouco importante um número grande de empregados necessários ao funcionamento da estância¹²⁷. O trabalho de pastoreio do rebanho na estância era realizado por índios, por mestiços de índios com brancos, por indivíduos pobres e por escravos. Os trabalhadores não escravos eram populações excluídas, vagabundos e salteadores. O setor fundamentalmente escravista, no Rio Grande do Sul, era o da fabricação de charque – no qual se acumulava a riqueza da região (TARGA, 1996).

Assim sendo, os direitos de propriedade da região da Campanha desenvolver-se-iam de forma eficiente e promoveriam um desenvolvimento econômico por um longo período de tempo? Pelo analisado até agora, a Metade Sul do Rio Grande do Sul foi constituída em um ambiente de guerra recorrente. Esse ambiente, reflexo de uma instabilidade política entre dois Impérios, muitas vezes, ameaçava a garantia dos direitos de propriedade da região. Sendo as guerras comuns (rotineiras), o esperado era que se gerassem expectativas negativas sobre a posse do território, ou seja, poderia haver dúvidas sobre o domínio futuro dos direitos de propriedade. Ocorrendo essa incerteza a respeito do futuro, os agentes locais tinham menos incentivos para poupar, investir e iniciar novos negócios. Do mesmo modo, muitos capitais externos poderiam não enxergar incentivos para investir em tal ambiente institucional, adicionado-se a isso a constatação do baixo intercâmbio entre agentes, a propriedade concentrada da terra, a escravidão, a rigidez social e o vazio demográfico.

Além disso, aqueles estancieiros já inseridos no meio poderiam estar mais certos de que seus direitos de propriedade seriam garantidos, em relação a agentes vindos de fora. Monastério ressalta – e este é o ponto – que estes últimos estariam mais propensos a serem

¹²⁷Segundo Monastério (2002, p. 86), quer na produção voltada ao autoconsumo, quer na condução de gado, as tarefas dos escravos nas estâncias não podem ser caracterizadas como intensivas em esforço. Pois isso, o grau de coesão física deve ter sido bem menos intenso do que, por exemplo, na charqueada. Para uma revisão da bibliografia que trata desse assunto, ver esse mesmo autor (p. 82-87).

expropriados do seu gado ou mesmo de sua terra, dada a ausência de uma estrutura institucional que protegesse os direitos de propriedade no período (MONASTÉRIO, 2002)¹²⁸. Ao mesmo tempo, constata-se que, nessa região, a aristocracia local, em moldes veblenianos¹²⁹, desenvolveu um sistema impositivo, que promovia os monopólios (pecuária e charque).

Para Jean Roche (1969), a vocação pastoril e militar marcou o sul-rio-grandense com uma incapacidade para o trabalho manual ou mecânico. Os requisitos de mão-de-obra eram mínimos, dada a exploração da pecuária de maneira extensiva; as estimativas indicavam que eram suficientes seis homens para pastorear 5.000 reses (CARDOSO, 1977). Também, era pouco freqüente o contato rotineiro, visto que a estância praticamente abastecia-se. Ocorria constantemente, em função da lonjura entre as sesmarias, a dificuldade de trocas entre esses habitantes. A definição e garantia de direitos de propriedade ineficientes, específicos a esse local, seria um dos principais fatores que viria a determinar a trajetória dessa região ao longo do tempo. Foi dessa forma que a atmosfera crônica da guerra, representada pela instabilidade política, iria incidir sobre a futura prosperidade econômica da região.

Entretanto, ao passo que a Coroa portuguesa foi determinante para a formação da Campanha, distribuindo direitos de propriedade para seu povoamento e fazendo resultar, no dizer de Cardoso (1977), uma estrutura social de castas (casta dos escravos e casta dos senhores), na região Norte do Estado seu papel foi outro.

¹²⁸Contingentes da população rural – posseiros ou intrusos – começam a ocupar as terras não cultivadas ou devolutas. Reconhecendo essa situação insuportável, cujas conseqüências representavam uma ameaça à propriedade latifundiária, é que se estabelece a Resolução de 17 de julho de 1822, extinguindo o regime de sesmarias no Brasil. Essa ameaça se fazia sentir na medida em que esse contingente, necessitando sobreviver, ocupava porções de terras não exploradas, tendendo a avançar cada vez mais no domínio dos grandes latifundiários. A princípio, tais invasões eram limitadas aos vazios que ficavam entre uma e outra sesmaria, passando depois para as sesmarias abandonadas ou não cultivadas, culminando este processo na ocupação das terras devolutas e até mesmo das áreas internas do latifúndio. Disso resultavam, muitas vezes, sérios conflitos que prejudicavam a estabilidade econômica do proprietário (LANDO e BARROS, 1976, p. 49).

¹²⁹A historiografia, por várias vezes, identifica a classe dominante regional como uma aristocracia rural, com costumes opulentos e consumo pecuniário. Ou seja, uma classe ociosa, segundo termos veblenianos.

Passado ¼ do século XIX partiu do Império um projeto de colonização da área inabitada do Rio Grande do Sul. Para o Trono, a função desse projeto era criar um apoio político alternativo ao da grande propriedade. Assim sendo, o Império tinha objetivos particulares, como impedir a concentração de propriedade, gerar a exploração efetiva das áreas concedidas e garantir a ocupação efetiva do lote pelo colono e sua família. Outra característica interessante da política imperial de colonização foi a proibição do emprego de escravos. Pela Lei Geral n° 514, de 1848, a introdução e o emprego dos escravos, nas colônias, eram proibidos (ROCHE, 1969, p. 101).

Com isso, uma sociedade de pequenos proprietários europeus, então, foi criada na área não interessada à pecuária, caracterizada pela presença de florestas, montanhas e índios. Dessa forma, a pequena e a grande propriedade no Rio Grande do Sul não disputaram o mesmo solo, nem mesmo se avizinharam. A colonização teve êxito nas áreas onde a grande classe dominante se mostrava ausente. Logo, somente no Rio Grande do Sul, no século XIX, a experiência de criação de uma área de pequenas propriedades concretizou-se plenamente e com sucesso, através da fundação de São Leopoldo (TARGA, 1996).

Foi, então, a partir de 1824, que o governo imperial distribuiu uma área de 77 hectares por família alemã, além de cavalos, vacas, bois, etc. Posteriormente, já na década de 1870, o Império implantou um grande plano de colonização destinado para imigrantes italianos. Contudo, para estes últimos, as áreas foram vendidas, e a quantidade de terras por família foi reduzida, ficando aproximadamente entre vinte e dois hectares¹³⁰. Assim, criaram-se as bases da pequena propriedade rural no Estado, e as famílias de imigrantes, recebendo terras do governo

¹³⁰A legislação de 1867, que regulou o processo de criação das colônias na segunda fase da imigração estrangeira para a Província, estabelecia três categorias de lotes: lotes de primeira classe, com a superfície de 60.5 hectares, de segunda classe, com 30 hectares, e de terceira classe, com 15 hectares. Entretanto, registra a tradição de que no começo da implantação das colônias, os lotes mediam pouco mais de 63 hectares. Em seguida, **a pedido dos imigrantes que se viam isolados, foram reduzidos**, chegando a 25 hectares (AZEVEDO, 1975, p. 263, grifo nosso).

imperial, puderam explorá-las de modo independente, dedicando-se preferencialmente à agricultura e à suinocultura.

Segundo Roche (1969), inicialmente, não houve nenhuma “peia feudal” que retardasse o desenvolvimento de uma nova sociedade rural nesse território. Da mesma maneira, no interior dos estabelecimentos germânicos, não houve espírito de casta. As dificuldades da instalação e o processo da adaptação eram os mesmos para todos os imigrantes, fossem eles de origem urbana ou rural, aristocrata, burguesa ou popular, uma vez que todos deviam aprender o ofício de pioneiro. A necessidade de sobreviver, a pobreza da maior parte dos imigrantes e a enormidade das tarefas a cumprir apagavam as antigas distâncias sociais, desenvolvendo-se a solidariedade entre todos os colonos, pelo menos no início de sua instalação numa zona de mata virgem (ROCHE, 1969, p. 572-73).

Diferente da zona pecuária, onde a distância fazia com que cada estância tivesse de prover a si mesma, na conjuntura das colônias, desenvolvia-se um sistema de trocas que avigorava as especializações técnicas dos agentes econômicos. Resultante dessa dinâmica afloravam lojas e “vendas”, onde um colono podia adquirir uma infinidade de artigos fabricados por outros (ROCHE, 1969, p. 410). Nessa evolução, muitos comerciantes (imigrantes) abriram contas-correntes a seus fregueses. Pode-se considerar esse sistema como o “embrião” do crédito local, além do mesmo ser altamente vantajoso, porque evitava deslocamentos e perda de tempo.

Dessa forma, qual é a análise que se pode fazer da definição dos direitos de propriedade do complexo colonial-imigrante? Nesse local, em função do ambiente de elevada permuta e de dependência recíproca entre os agentes mais complexos, em comparação com a sociedade mais ao sul, pode-se inferir que essa coletividade podia reduzir os custos do intercâmbio, diminuindo a incerteza e garantindo direitos de propriedade especificados de forma mais perfeita e completa.

O sistema de pequena propriedade e de trabalho livre trouxe a reboque o comércio local, técnicas européias capitalistas e coesão social, nos quais os agentes dispunham de elevado conhecimento mútuo, pois estavam envolvidos em repetidas trocas. Nessas condições, os custos de transação encontram-se muito reduzidos, desenvolvendo-se direitos de propriedade eficientes e propícios a atividades produtivas, tanto para a agricultura como para a indústria e o comércio¹³¹.

Assim, referente ao mercado, a agricultura comercial especializada foi capaz de gerar uma capacidade aquisitiva e capitalização. Também, o artesanato, manipulando matéria-prima local, supriu satisfatoriamente as necessidades da comunidade.

Dessa forma, os detentores do poder no Brasil (primeiramente a Coroa e depois o Império) definiram, em grande parte, os direitos de propriedade para o Estado sul-riograndense, movidos por seus interesses e de acordo com seus próprios critérios. Primeiramente, criou-se uma sociedade para rivalizar com os países platinos, sendo que essa sociedade somente aceitou tal condição pelo oportunismo, recebendo estâncias e tornando-se a elite regional. Constituiu-se numa organização patrimonialista, senhorial, estratificada e autoritária. A outra sociedade foi criada como contrapeso à anterior, diferenciando-se, sobretudo pela pequena propriedade e pela “imigração espontânea”. Como bem diz Targa (1996), os imigrantes foram encarregados de **criar uma nova sociedade** totalmente à parte da sociedade escravista, onde o trabalho escravo era legalmente interdito.

Constata-se, desde já, a peculiar estrutura fundiária do Rio Grande do Sul em relação ao resto do Brasil, a qual se formou durante o século XIX e permanece até hoje no Estado gaúcho. Para Targa (1996), “nenhum outro Estado do Brasil possui sua área rural estruturada dessa forma: de um lado, uma região de grandes propriedades (região pecuária), de outro, uma

¹³¹Pode-se fazer uma aproximação, de acordo com North (1995), de que, nesse local, os arranjos institucionais e os novos direitos de propriedade criaram incentivos que canalizaram o esforço econômico dos indivíduos, em direção a atividades em que a taxa de retorno privado e a taxa de retorno coletivo se aproximavam.

região de pequenas propriedades (primitivamente região de policultura-pecuária)” (TARGA, 1996, p. 27).

A estrutura da propriedade, no Rio Grande do Sul, deu origem a uma estrutura social e produtiva, onde conviviam grandes latifundiários pecuaristas, charqueadores e pequenos agricultores. O que estes tinham em comum era a orientação para o mercado interno brasileiro, mas o que os diferenciava eram as formas de acesso à propriedade e diferentes formas de trabalho.

Sabendo que os direitos de propriedade não são regidos somente por direitos e sanções regulamentadoras, mas também por hábitos, costumes e valores, ou seja, pelo direito consuetudinário (pela cultura), percebe-se que são estes últimos que garantem a evolução institucional e, por conseguinte econômica, de determinada região. Foi dessa forma que cada subsistema no Rio Grande do Sul definiu seus direitos de propriedade, ou seja, surgiram as sementes institucionais que estariam por trás do desenvolvimento econômico de cada região, a qual decidiria sua evolução no século XX. Ao definir-se a estrutura de propriedade sobre o que é produzido, estava condicionado, desde o início, à performance das economias locais.

4.2 O subsistema pecuário-charqueador

De maneira econômica, o Rio Grande do Sul, no século XIX, esteve fundamentalmente vinculado à produção de café, inicialmente fornecendo a essa atividade alimentos (charque) para a escravaria carioca. A produção de charque, destinada aos mercados do centro do país, foi a atividade dinâmica, não só da Campanha, mas de todo o Rio Grande do Sul durante o século XIX (FONSECA, 1983).

Era o setor que ocupava posição-chave na estrutura produtiva, pois, através do setor charqueador, o gado das estâncias transformava-se num produto que chegava aos mercados consumidores: “a atividade criatória para abate só produzia mercadoria porque esse setor charqueador existia” (TARGA, 1996). Era, portanto, o setor econômico regional no qual riqueza acumulava-se. A criação de gado se dava em latifúndios (estâncias), e em torno da cidade de Pelotas encontravam-se as charqueadas, cuja exportação era feita através do porto de Rio Grande. A produção regional concentrou-se em Pelotas por motivo de benefícios locais. Desta cidade até o porto de Rio Grande chegava-se em poucas horas, ao passo que charqueadas do interior do Estado podiam levar até um mês para alcançar o porto.

Em termos neo-schumpeterianos, o complexo pecuário-charqueador, no Rio Grande do Sul, parece ter surgido de uma ‘janela de oportunidade’ para a região. Ao findar o século XVIII, a expansão das atividades em torno do gado no Rio Grande do Sul foi impulsionada pela desorganização da charqueada da região platina e da incapacidade da charqueada nordestina abastecer todo o mercado interno brasileiro. No contexto de ampliação do mercado nacional, muitos charqueadores nordestinos transferiram-se para o Estado gaúcho, atraídos pelas boas pastagens para criação, existência de grandes rebanhos de gado e pela crise das charqueadas Argentina e Uruguia. Assim, o complexo pecuário-charqueador “desenvolveu-se com base nas vantagens naturais da matéria-prima abundantes, pela incorporação de inovações e mão-de-obra qualificada, pela expansão do consumo e pela crise da indústria saladeril do Prata” (DALMAZO, 2003, p. 9).

A fundamental especificidade dessa atividade charqueadora, da qual dependeria em grande parte sua evolução, era o emprego de escravos. Em 1858, no Rio grande do Sul, aproximadamente 25% da população local era escrava. Já em 1874, o peso relativo da população escrava era de 21,3%. Era uma das populações mais elevadas do Brasil, pois para este último ano, constata-se que Minas gerais tinha 15,9% de sua população escrava, 20,4%

São Paulo e 39,7% Rio de Janeiro. Todavia, por mais “pesada” que fosse a participação dos escravos na estrutura social do Rio Grande do Sul, a escravidão se distribuía espacialmente de maneira desigual no território gaúcho, sobretudo na Metade Sul do Estado (TARGA, 1996)¹³².

Utilizando mão-de-obra escrava para produzir carne seca e salgada, a atividade charqueadora criou um mercado regional para o gado, instituindo um novo valor econômico para a carne. “A instalação do processo de salgamento da carne foi a inovação tecnológica fundamental, que forneceu ao Rio Grande do Sul o seu principal produto comercializável e elevou a rentabilidade pecuária” (PESAVENTO, 1980, p. 14).

Entre 1814 e 1860, enquanto a população total do Estado cresceu 286%, a de Pelotas aumentou 754% e a de Rio Grande 884%. Somado a isso, quando comparado com o restante do Brasil, o peso da economia pelotense – centro charqueador – não era desprezível. Em 1880, Pelotas tinha a mesma população de Porto Alegre ou São Paulo. Dados municipais de 1920 apontam o município como o oitavo de maior renda no país, frente a Campinas e Santos. Também, estima-se que, em meados do século XIX, o patrimônio dos charqueadores era suficiente para que adquirissem as maiores *plantations* de café disponíveis do Sudeste (MONASTÉRIO, 2002, p. 88).

Apesar do ciclo expansivo que o setor charqueador teve no século XIX, chegando até o final da República Velha como o principal produto exportado do Rio Grande do Sul, incidiram sobre ele dificuldades. A principal foi que, no momento em que a produção de charque abatia-se, juntamente era afetada a produção pecuária, os dois principais setores econômicos do Estado no século XIX.

¹³²Esta elevada proporção de trabalhadores escravos no subsistema pecuário-charqueador iria acarretar problemas para o processo de desenvolvimento capitalista na região após a abolição da escravatura, especialmente no que se refere à especialização da mão-de-obra. Segundo Celso Furtado (1998), “o homem formado dentro desse sistema social está totalmente desaparelhado para responder aos estímulos econômicos. Quase não possuindo hábitos de vida familiar, a idéia da acumulação de riqueza é praticamente estranha. De mais, seu rudimentar desenvolvimento mental limita extremamente suas ‘necessidades’. Sendo o trabalho para o escravo uma maldição e o ócio o bem inalcançável, a elevação de seu salário acima de suas necessidades – que estão definidas pelo nível de subsistência de um escravo – determina de imediato uma forte preferência pelo ócio” (FURTADO, 1998, p. 140).

No plano econômico, segundo Cardoso (1977, p. 70), a concorrência dos saladeiros do Rio da Prata era intensa, e a produção platina possuía condições favoráveis para vencer a competição. A economia platina do charque levava vantagem por causa da melhor qualidade do gado, das taxas mais baixas a que estava sujeita a exportação, do mais fácil acesso aos portos, das relações que mantinha com os ingleses e, sobretudo, pelo tipo de organização do trabalho que possuía. Assim, dentre os tantos fatores apontados por Cardoso, a desvantagem das charqueadas gaúchas em relação aos *saladeiros* platinos residia principalmente em estes últimos assentarem-se em um modo de produção capitalista, empregando trabalho assalariado¹³³.

Quanto à divisão do trabalho e à especialização nas charqueadas, observam-se as seguintes comparações: um escravo desempenhava, na charqueada, as tarefas que correspondiam a quatro ou cinco operários em um *saladeiro* uruguaio. Por exemplo, no final da jornada, o escravo deveria apresentar o número de orelhas dos animais que preparara, ou seja, ele realizava todas as tarefas. Quanto à produtividade, cem operários platinos abatiam quinhentos bois, enquanto cem escravos abatiam duzentos e cinquenta. Doze estabelecimentos uruguaio abatiam quinhentos mil bois por ano, enquanto que eram necessárias trinta e duas charqueadas para abater 400 mil no Rio Grande do Sul. Além disso, na entressafra, os assalariados platinos podiam ser dispensados, enquanto que a charqueada tinha de continuar sustentando seus escravos o ano todo, pois estes representavam um custo

¹³³Conclusões próximas às de Cardoso encontrou Pesavento (1980). Segundo a autora, na década de 60 do século XIX, acentuou-se, no Uruguai, a influência inglesa no processo de fabricação de carnes, realizando um aproveitamento quase completo do gado, dotando-o de uma estrutura capitalista com relações de produção assalariadas, divisão do trabalho, utilização de mão-de-obra especializada e melhorias técnicas. No final do século XIX, o aumento de imigração estrangeira para o Prata – não só de ingleses mas também de alemães, irlandeses, franceses – proporcionou à área a incorporação de mentalidade capitalista, experiência comercial e novo surto de renovação técnica. Também, apoiado por uma política nacional, dotados de bons portos e rede ferroviária, superiores tecnologicamente e tendo por trás de si o sistema de transporte marítimo britânico, o *saladeiro* platino ainda não dependia de um único mercado, exportando tanto para o Brasil como para Cuba. (PESAVENTO, 1980, p. 42). O processo para elaboração do charque era mais custoso no RS também devido aos precários meios de transporte, pois os *saladeiros* platinos estavam mais próximos dos portos: os criadores tinham que atravessar, com o gado em pé, da Campanha até o sudeste do Estado, na cidade de Pelotas, onde se encontravam as charqueadas. Após acabamento do produto, este era direcionado ao porto de Rio Grande para ser exportado. Tais fatores encareciam o charque gaúcho.

fixo. Dessa forma, a charqueada, especificada em moldes escravistas, apresentava incapacidade de enfrentar uma estrutura concorrencial, pois não podia evoluir para uma melhor organização do processo de trabalho. Esse sistema produtivo mostrava-se inábil de garantir seus mercados fora de um contexto de monopólio; assim, dificilmente apareceria uma inovação tecnológica ou organizacional nesse sistema (TARGA, 1996)¹³⁴.

Mostrando baixa competitividade, os charqueadores valeram-se da arena política, na qual tentavam enfrentar a concorrência via imposto de importação. Todavia, esta “solução” encontrada através de uma política protecionista ao charque nacional representava uma elevação dos custos do ponto de vista dos cafeicultores. Como o charque era um bem inferior, consumido apenas pelas populações escravas e de baixa renda, este encarecia a cesta básica e, portanto, aumentava custos de manutenção dos escravos. Dessa forma, além de enfrentar a concorrência platina, os charqueadores do Rio Grande do Sul enfrentavam a política liberal do governo central.

Nesse sentido, se, no período colonial, a sociedade da Campanha esteve aliada aos interesses da Coroa portuguesa, na ocasião do Império, ela organizaria-se em defesa de seus próprios interesses, muitas vezes, contrários ao do país. Havia a necessidade de assegurar uma autonomia de ação aos que estavam empenhados na conquista e ocupação de terras. Se, de um lado, interessava à Coroa Portuguesa pelo processo lusitano implícito, de outro, preocupava pelo fortalecimento de um poder privado nem sempre disposto a se submeter a ordens vindas do governo central. Os “senhores guerreiros”, dependendo da conjuntura, preocupavam-se

¹³⁴Assim, na firma charqueadora, o modo de controlar o trabalho escravo indicava a ausência de divisão do trabalho, sendo que o escravo realizava todas as tarefas de preparação da carne. Soma-se a isso que no sistema escravista, a liberdade era sinônimo de não-trabalho e que o trabalho era sinônimo de escravidão. Segundo Cardoso, “o estímulo decisivo para o trabalho no regime escravista é a violência e o controle estrito do escravo. Isto aumenta o custo social da produção porque exige a organização de um grupo de trabalhadores parasitários do processo de trabalho (feitores etc.) e introduz mais um elemento de irracionalidade no processo produtivo. Com efeito, em Pelotas o controle da produção do escravo era feito de molde a impedir o seccionamento do trabalho. [...] a escravidão constituía-se como um obstáculo para o progresso da economia gaúcha tanto por motivos estritamente econômicos, isto é, de mercado, como por motivos que se prendiam diretamente a forma de organização do trabalho escravo” (CARDOSO, 1977, p. 181).

mais com seus interesses privados do que com os interesses geopolíticos da Coroa (PICCOLO, 1998, p. 274). O exemplo evidente foi a Revolução Farroupilha (1835-1845)¹³⁵.

Assim, deparava-se a economia escravista charqueadora com os problemas em nível de exploração do trabalho e poder econômico de seus concorrentes platinos. Além disso, não conseguiam impor às outras classes regionais os privilégios de reserva do mercado brasileiro que pleiteavam para seu produto. Apresentava a classe dominante gaúcha (criadores e charqueadores) uma “fraqueza relativa” em relação à classe dos grandes proprietários de terra e de escravos do Brasil (TARGA, 1996).

Em decorrência desses fatores, era recorrente, no complexo da Metade Sul, a grande instabilidade, incerteza e desestímulo em relação a investimentos, pois os prejuízos do setor charqueador se transmitiam para a rentabilidade dos pecuaristas. Demonstrava-se um sério problema de acumulação na região, apesar de encontrarem-se nela o setor econômico e a classe dominante hegemônicos.

4.3 O subsistema colonial-imigrante

O processo de migração, analisado através de fatores sócio-culturais, constitui-se na transição de indivíduos, de grupos, de uma sociedade a outra. Tais indivíduos e grupos trazem consigo toda uma bagagem cultural, social, e experiências de formas de produção diferentes.

¹³⁵Exemplo deste tipo de desencontro de interesses, manifestou-se, de forma significativa, na denominada **Revolução Farroupilha**, ocorrida nos anos de 1835 a 1845. Os Farrapos viam na centralização política a causa da subordinação econômica. Segundo Herrlein Jr. (2000a), a pacificação, após dez anos de luta, assegurou as condições para o progresso das atividades da pecuária e das charqueadas, inclusive o favorecimento para o charque gaúcho no mercado nacional. Assim, entre 1820 e 1860, desenvolveu-se a acumulação mercantil, enquanto as guerras platinas provocaram a desorganização da produção de charque no Prata, deslocando-o do mercado brasileiro. “Se o charque foi o motivo econômico da guerra, na paz assinada os farrapos conseguiram um aumento de 25% sobre as taxas de entrada de carne salgada vinda da Argentina e Uruguai” (URBIM, 2003, p. 171).

Nestes termos, o indivíduo não somente representa a sociedade de origem, como também manifesta, através de seu comportamento, valores e experiências do seu local de origem de toda ordem, na medida em que estes elementos foram por ele internalizados desde a infância e que serão transmitidos de geração a geração.

Nesse sentido, com a chegada de europeus ao Rio Grande do Sul no século XIX, principalmente no que diz respeito ao elemento “trabalho”, os imigrantes trouxeram novos valores, costumes e hábitos, ou seja, outra cultura. Essa cultura estaria fundamentalmente mais ligada ao “espírito do capitalismo” (*a lá* Weber), situação que era, até então, estranha para a realidade gaúcha. Dessa maneira, estruturou-se outra classe social no Rio Grande do Sul, com uma nova mentalidade. Pode-se dizer que, com a vinda de imigrantes europeus, especialmente alemães, o protestantismo justificou a riqueza, instituiu a poupança e induziu uma nova disciplina social, caracterizada por uma população trabalhadora. Esses fatores culturais viriam a legitimar o capitalismo na região e, por conseguinte, a acumulação de capital, dada a maior especialização da oferta de trabalho e qualidade dos fatores de produção¹³⁶.

Entretanto, tal cultura capitalista não foi encontrada somente entre os protestantes alemães. Azevedo (1975) atesta para “o espírito de economia” dos imigrantes italianos chegados ao Rio Grande do Sul, que possuíam características próprias, como o espírito de acentuado individualismo e o senso de independência, a agressividade e laboriosidade: “o elemento italiano louva a emulação e a concorrência, o espírito de empreendimento e a poupança”. Dessa forma, um aspecto da cultura “italiana”, em boa parte desenvolvida pelo imigrante no ambiente “colonial”, numa reelaboração da herança européia no novo meio, é a

¹³⁶Embebidos na tradição protestante, os imigrantes alemães também sempre deram elevada importância à educação. Nos primeiros tempos, eram constantes os pedidos para que o poder público oferecesse escolas. Todavia, o não atendimento aos pedidos de imigrantes fez com que eles mesmos construíssem suas escolas, organizando seu próprio sistema, criando-se mesmo instituições para a formação de professores. Eram 788 em 1920 e 947 em 1930, significando aproximadamente ¼ de todos os estabelecimentos de ensino do Rio Grande do Sul, oferecendo à população teuto-brasileira quase duas vezes mais vagas do que o Estado oferecia à população gaúcha em geral (BONI e COSTA, 1984, p 43).

semelhança que tem com a “ética protestante”, a que Max Weber liga ao espírito do capitalismo. Os imigrantes italianos, motivados por certos valores realçados pelo calvinismo, apresentavam elevada capacidade e espírito de iniciativa econômica, muitas vezes, comparando-se ao espírito capitalista dos protestantes “alemães” (AZEVEDO, 1975, p. 211).

Dessa forma, mais do que a mentalidade católica, parecia imperar entre os imigrantes italianos uma “ética protestante” do trabalho.¹³⁷ Também, nas zonas coloniais, desenvolvem-se relações imediatas, que constituíam uma microssociedade distinta do Brasil tradicional do período. A “integração da vizinhança” e a coordenação social são muito mais coesivas, e mostram-se melhor institucionalizados os elementos simbólicos como a religião, os relativos ao trabalho, a economia e a família (AZEVEDO, 1975, p. 262). O principal dessa análise é que, através dessas instituições, os imigrantes renovaram os processos e as relações de trabalho e de produção no Rio Grande do Sul imperial¹³⁸.

Fator importante foi que se estabeleceu uma nova espécie de *modus-vivendi* no Rio Grande do Sul, pois muitos imigrantes não se adaptavam à agricultura e desejavam viver exercendo a profissão que aprenderam na Europa. Encontrava-se, entre os agricultores, uma grande porção de homens com especialização fabril trazida da Europa. Essa relação, muitas vezes a contragosto, de imigrantes para com a agricultura ocorria em função do interesse do governo brasileiro, que, ao procurar pessoas para o Rio Grande do Sul, voltava-se para os

¹³⁷Paralela à ideologia do trabalho, começou a existir, no Rio Grande do Sul, uma maneira diferente de conduzir-se economicamente: gastava-se o menos possível. A *economia fino all'osso* do programa financeiro do governo italiano parecia definir a mentalidade do colono, acostumado a contentar-se com pouco e desejoso de ter sempre uma reserva financeira e de ampliar suas poses. “Era um acumular lento, de grão em grão, mas que, em alguns casos, principalmente nas relações ante luso-brasileiros, facilitou o enriquecimento” (LANDO e BARROS, 1976, p.85).

¹³⁸Parece evidente que a distância social entre o colono em começo de prosperidade e, de outro lado, o cabloco e o fazendeiro, ajuda a acentuar o contraste de condições e modos de vida entre os dois subsistemas gaúchos. O roceiro cabloco, o camponês brasileiro sem terra própria e dependente de patrões que não o estimulam, parece dar ao colono a impressão de uma cultura inferior, desprezível, que é assimilada depreciativamente a do negro, isto é, do escravo. A percepção era de que os habitantes da Campanha guardavam uma instintiva repugnância aos trabalhos agrícolas. Essas diferenças de visão das coisas, de filosofia de vida, de ética do trabalho vem a produzir nos “lusos” certos estereótipos e preconceitos negativos como os de que o “italiano” é ao mesmo tempo mais trabalhador, mais interesseiro e astuto nos negócios do que o “brasileiro”, dando como exemplo o sistema de herança em relação à mulher, a recusa dos primeiros colonos a casarem com brasileiras, as lutas por motivo de dinheiro nas famílias (AZEVEDO, 1978, p. 210).

agricultores. Dessa forma, a quase totalidade dos imigrantes dizia-se agricultor de profissão para serem aceitos, mas vinham com a intenção de exercer outra atividade, que haviam aprendido na Europa¹³⁹.

Nessa dinâmica, abriram-se lojas e afloraram estabelecimentos de diversas oficinas de artesãos com os vários corpos de profissões trazidos pelos imigrantes. Essa atividade artesanal no início permitiu, mais tarde, oficinas e ateliês de ótima qualidade técnica.

Além da mentalidade capitalista, há o fato de muitos não terem o acesso a terras doadas, ferramentas e equipamentos para trabalhar o solo. Nessa condição, os colonos encontravam-se endividados mesmo antes de começarem a produzir, havendo a necessidade da criação de excedentes, monetários ou não, para a amortização das dívidas. Os excedentes quitavam as dívidas e – o mais importante – abasteciam o mercado interno do Rio Grande do Sul e do Brasil.

Quanto à agricultura, a imigração alemã não introduziu novas culturas no Estado gaúcho, limitando-se a desenvolver as já existentes, aumentando, porém, em muito, a produção, a ponto de chegar a exportar para outros centros do Brasil. De início, caracterizava-se a agricultura alemã pelas plantações de milho, feijão, batata e abóbora, somando-se a essas o linho, que era tingido com produtos vegetais para o próprio fornecimento de roupas aos colonos. Posteriormente, surgiram plantações de mandioca, fumo, cana-de-açúcar, arroz, erva-mate e amendoim, sendo que o excedente das colônias era direcionado, por via fluvial, a Porto Alegre. Ao lado da policultura, surgiu, nas colônias alemãs, o trabalho artesanal. Em 1829, na cidade de São Leopoldo, registravam-se oito curtumes, oito moinhos, uma fábrica de sabão, uma firma que lapidava pedras semi-preciosas e uma fábrica de azeite.

¹³⁹Para Roche (1969, p. 158), além da imigração de origem rural, a imigração de origem urbana reuniu artesãos e burgueses desejosos de deixar a Alemanha por motivos quer econômicos, quer políticos. Segundo o autor, o malogro dos movimentos liberais de 1848 e o advento do nacional-socialismo em 1933, por exemplo, expulsaram da Alemanha sujeitos de apreciável valor para o Rio Grande do Sul. Eram antigos cidadãos que possuíam técnicas mais avançadas, além de terem outra cultura e um espírito de iniciativa mais vivo. Reforçando a contribuição dos alemães, encontrava-se também na zona rural e nas sedes das colônias italianas, antigos operários e artesãos, emigrados do norte da Itália para o Rio grande do Sul, que integravam-se a contragosto na agricultura.

O artesanato, que fornecia objetos para o consumo local, era geralmente produzido pelos agricultores, em horas livres, para complementar a receita familiar, que não era garantida pela agricultura. Todavia, o artesanato de transformação de produtos agrícolas desenvolveu-se mais e, por vezes, deu origem a fábricas. Os setores mais característicos da atividade industrial alemã foram o couro (curtumes e calçados), a metalurgia, a tecelagem, a impressão, a fabricação de cigarros e cerveja (BONI e COSTA, 1984, p.41).

Referente às colônias italianas, uma boa amostra da dinâmica local pode ser encontrada na cidade de Caxias do Sul. Em 1892, apenas dezessete anos após o início da colonização italiana, esta cidade contava com dez serrarias hidráulicas e três a vapor, dois moinhos a vapor e cinquenta hidráulicos, sete curtumes, sete fábricas de cerveja e três de licores, uma de gasosa, três de chapéus, uma de obras de vime, uma de inseticida, duas de sabão, catorze ferrarias, cinco funilarias, oito marcenarias, vinte e cinco sapatarias, doze alfaiatarias, uma tanoaria, duas selarias, duas lombilharias, vinte e seis alambiques e três teares. As indústrias da área da metalurgia, ligadas a implementos para transportes e autopeças, eram chamadas, na época, de indústrias modernizantes, não se encontrando inicialmente ligadas ao comércio, mas ao artesanato, e conectadas ao mercado local. Outros levantamentos desse período confirmam esses dados, tanto para Caxias como para Bento Gonçalves. Assim, muitas dessas firmas são artesanais e situam-se no interior do município. Mas, repetindo o fenômeno ocorrido na região de colonização alemã, aos poucos, o comércio foi destruindo o artesanato rural (BONI e COSTA, 1984).

Ainda que a industrialização gaúcha fosse muito dependente ao papel exercido pelos agricultores alemães, não foram geralmente estes os pioneiros da indústria. Como visto no capítulo antecessor, papel importante foi exercido por representantes de firmas ou comerciantes que acumularam capital, inicialmente partindo da troca de produtos e evoluindo para formas mais adiantadas de transação.

No sistema de trocas entre a zona de colonização e a da Campanha, destaca-se a importância do comerciante para o acúmulo inicial de capital exigido pela industrialização. O negociante, tanto alemão quanto italiano, foi de fundamental importância em um determinado momento da história econômica gaúcha. O comerciante não apenas adquiria o produto na colônia para vendê-lo nas cidades maiores – principalmente em Porto Alegre –, mas também exercia a função de intermediário de trocas entre os centros manufatureiros da região colonial e a Campanha. Ao negociar com o fazendeiro, o comerciante adquiria do homem do campo o produto primário, estipulado em dinheiro, mas pago em manufaturas. Ao vender, com grande margem de lucro, em Porto Alegre, o que havia adquirido do fazendeiro, empregava boa parte desse dinheiro na aquisição de novas manufaturas, que, posteriormente, com uma boa margem de lucro, haveriam de servir como pagamento a outros fazendeiros. Boni e Costa (1984) defendem que a Campanha gaúcha assumia, com relação à zona de imigração, o mesmo papel que economistas e sociólogos julgavam ser desempenhado pelos países atrasados com relação aos países ricos. O fazendeiro apresentava-se ao negociante com produtos primários, com a intenção de adquirir produtos industrializados, depois constatava que o valor material que trazia para permutar era baixo e tendia a aviltar-se, principalmente porque o valor das manufaturas a serem adquiridas tornava-se sempre elevado (BONI e COSTA, 1984, p. 208).

Dessa forma, o comércio de Porto Alegre, articulado com a zona colonial, foi de vital importância para o processo de industrialização gaúcho, porque os capitais acumulados, provindos das trocas realizadas dentro do próprio estado e também relacionados ao mercado do centro do país, eram investidos em indústrias dentro do território gaúcho. Assim, o comerciante configurou-se como um novo elemento social dominante, diferenciando-se e distanciando-se do agricultor pequeno proprietário, apesar de, às vezes, ter aplicado parte do

lucro na compra de terras¹⁴⁰. O comerciante acumulava capital e tinha plenas condições de investir em novos empreendimentos comerciais, cada vez maiores, e em indústrias¹⁴¹.

Portanto, foi devido ao intercâmbio comercial que a zona colonial, diferentemente da zona da campanha, com rapidez, acumulou capital e concentrou-o principalmente em empresas comerciais atacadistas de Porto Alegre (ALMEIDA, 1992, p. 555). Segundo Roche (1969, p.32):

[...] fizeram-se fortunas rápidas, jogando tanto com a importação como com a exportação, que eles (os comerciantes) eram os únicos a poder financiar. Indispensáveis à economia da Província, formavam um grupo a parte. Levavam uma outra vida e possuíam uma outra mentalidade que não a dos habitantes da campanha.

A partir da acumulação de capital comercial, resultado das exportações dos minifúndios coloniais para o mercado brasileiro, geraram-se as precondições para investimentos em indústrias.

A fundação da fábrica Rheingantz (tecidos e lã) marcou o início da indústria sul-riograndense alemã. Em 1877, constatava-se uma grande atividade industrial na zona colonial e em Porto Alegre, sendo, particularmente, as atividades mais destacadas: os couros, a fundição, a fabricação de navios, a fabricação de charutos, a serralharia, a fabricação de vinagre e a cervejaria (ROCHE, 1969, p. 505).

¹⁴⁰Assim, apesar de a agricultura estar em constante desenvolvimento, não foi o pequeno proprietário o beneficiado diretamente. Na verdade, quem acumulava capital com o desenvolvimento da agricultura era o comerciante. Segundo Sandra Pesavento, “o comerciante alemão foi o elemento que se destacou no mundo colonial. Lucrava sobre a produção agrícola mediante a diferença obtida pelos produtos da colônia e em Porto Alegre; lucrava com o transporte das mercadorias da colônia à capital e da capital à colônia; lucrava ainda com as operações financeiras de empréstimos e guarda de dinheiro, o que lhe oportunizava um capital de giro para investir” (PESAVENTO, 1997, p. 49). O surgimento da indústria no Rio Grande do Sul, portanto, se liga fortemente à presença da acumulação de capital via comércio. Entretanto, cabe ressaltar que até mesmo alguns colonos, como assinala Reichel (1979), numa posição secundária, participavam de empreendimentos na zona urbana. Estes, após acumular capitais na zona colonial, os entregavam aos comerciantes e assim também ajudavam no processo de industrialização. Alguns colonos também constituíam pequenas fábricas e atendiam especificamente a sua zona de produção.

¹⁴¹“O controle do capital comercial fazia-se tanto sobre as exportações e importações estaduais, quanto sobre a articulação interna de mercadorias, através das vendas, dos caixeiros-viajantes e da propriedade sobre as empresas de navegação. Esse capital foi aplicado na expansão dos próprios negócios comerciais e na formação de indústrias, ampliando a densidade e o peso dos interesses econômicos regionais, a ponto de oferecer resistência à concorrência dos interesses mercantis que operavam no mercado nacional e internacional, garantindo assim maior retenção do excedente na esfera econômica regional” (HERRIEIN JR, 2000b, p. 5).

Todavia, acrescenta-se que o surto industrial que ocorreria posteriormente nas colônias gaúchas não esteve ligado a invenções ou ao uso de técnicas avançadas e desconhecidas. Deu-se através do emprego de técnicas já dominadas há décadas em países industrializados. Reproduzia-se, na região, o que já se havia visto na Europa, não exigindo dos imigrantes maiores conhecimentos nem investimentos muito elevados. Depoimentos pessoais e históricos de firmas retratam viagens ao exterior para a aquisição de máquinas, de correspondência com outros países para informações sobre técnicas, de imitação simplificada e adaptada e mesmo de aplicação prática do que já se lia em manuais.

Nos primeiros tempos do surgimento das empresas manufatureiras no Rio Grande do Sul, a burguesia tomava para si esta tarefa de gerência, de supervisão e controle do processo produtivo. Entretanto, com o aumento do tamanho das empresas e a complexificação do processo produtivo, o “capitão da indústria” foi levado a empregar técnicos e supervisores, a princípio, formados na Europa. Posteriormente, a elite industrial gaúcha, que tem origens sociais na influência imigrante, a partir da primeira década do século XX, passou a enviar seus descendentes à Europa e aos EUA para lá adquirirem experiência profissional e conhecimentos (PESAVENTO, 1988, p. 20).

A necessidade de habilitação técnica foi suprida pelo envio dos filhos dos empresários à Europa em centros industriais famosos para estudarem e realizarem estágios. A segunda e a terceira gerações de industriais de descendência alemã, no Rio Grande do Sul, estudaram na Europa, aprendendo a manipular novas máquinas e recolhendo experiência técnica e organizacional (PESAVENTO, 1988, p. 60)¹⁴².

¹⁴²Os filhos do cervejeiro Ritter estudaram em São Paulo e em Munique, além de realizarem estágios na Saxônia e Áustria; os filhos de Carlos Rheingantz estudaram química e fiação em Aachen e em Saxen; os filhos de Bins estudaram em Dusseldorf e ele próprio fez estágios na Alemanha e na Inglaterra; os filhos de Renner estudaram na Alemanha, Itália e EUA; Hugo Gerdau também estudou na Alemanha. Dentre os empresários de etnia italiana, Eberle visitou metalúrgicas na Alemanha e Itália. Lourenço Mônaco viajou à Itália para estudar inovações técnicas no engarrafamento do vinho (PESAVENTO, 1988, p. 60).

Os imigrantes também criaram entidades visando formar uma mão-de-obra qualificada. Constituíram uma escola profissional, denominada de Gewerbe Schule, que recebia contribuições financeiras da Alemanha. Em seu currículo, figuravam disciplinas como desenho projetivo, mecânica, físico-química, estática, eletromecânica, resistência de materiais, planimetria, estereotomia, álgebra, etc., além de disciplinas de língua, como português, alemão, francês e inglês. Entretanto, com o início da guerra européia, cessaram-se as contribuições financeiras da Alemanha e muitos dos filhos dos empresários tiveram de deixar de estudar na Europa. Todavia, dado o alto nível proporcionado pela Gewerbe Schule, esta apresentou uma alternativa para o problema do aprendizado (PESAVENTO, 1988, p. 64).

No corpo discente da escola, encontravam-se muitos pequenos produtores independentes – artesãos ou proprietários de oficinas artesanais de fundo de quintal -, que estavam sendo levados à falência pela emergência e crescimento das empresas maiores e que encontravam, no assalariamento, uma alternativa de sobrevivência. Dessa forma, o surgimento da unidade fabril-manufatureira estaria desarticulando a possibilidade de concorrência do artesanato doméstico, ao mesmo tempo em que, ao exigir um tipo especial de mão-de-obra altamente qualificada, encontrava formas de absorver a força-trabalho egressa das microempresas que faliam. A atuação empresarial ia, pois, mais além, não se limitando a recolher mão-de-obra especializada, mas procurando, através de um ensino profissional, habilitá-la ainda mais, acrescentando o estudo técnico-formal àquele conhecimento artesanal que era transmitido informalmente de pai a filho (PESAVENTO, 1988, p. 66).

De acordo com o ideário neo-schumpeteriano, é o desenvolvimento dessas formas de aprendizado que fornece o aumento da competência da firma, na medida em que auxiliam para que novos conhecimentos sejam agregados ao conhecimento tecnológico existente. Além da história técnica acumulada dos imigrantes importar para a origem do parque fabril gaúcho, os mesmos ainda manifestavam preocupação em criar competências, aprender a fazer, a usar e

a interagir. Nesse sentido, a originária classe de industriais gaúchos revelava-se capaz de produzir um repertório de rotinas técnicas, importantes para a formação de caminhos, para a tomada de decisões estratégicas e para o aproveitamento de oportunidades existentes.

O fato é que, nesse subsistema, existiam recursos não-mercantilizáveis, ou tácitos, como padrão de valores, cultura empresarial e experiência organizacional, que contribuíam para a formação de capacidades dinâmicas das firmas locais.

Com isso, apesar das dificuldades do setor hegemônico regional, constituiu-se, ao lado do setor pecuário-charqueador, um outro subsistema econômico no Rio Grande do Sul ao longo do século XIX, marcado, inicialmente, pela atividade da lavoura. A policultura agrícola colonial, em seu início, destinava-se somente à subsistência, mas logo alcançou o mercado regional e, posteriormente, demais regiões do país. Também, atrelado à agricultura, surgiu o artesanato nos núcleos coloniais, que serviu, posteriormente, de mão-de-obra especializada para o desenvolvimento da indústria gaúcha¹⁴³. Dentre as principais características desse complexo regional, ressalta-se, sobretudo, as instituições que os imigrantes trouxeram consigo da Europa, pois estas, enraizadas (*embedded*) na cultura, proporcionaram ao Rio Grande do Sul um novo modo de produção. Dentro deste novo contexto, a cidade de Porto Alegre inicia um processo de urbanização acelerado, pois recebia o maior volume de comercialização dos produtos advindos da região colonial.

¹⁴³A distinção das referidas sociedades, tanto a da pecuária como a colonial, é bem sintetizada por Paul Singer, que as descreve como duas sub-regiões econômicas diferenciadas em vários aspectos, sendo caracterizadas como se segue: "Abre-se desse modo a história econômica do Rio Grande do Sul, denominada desde o início pela dicotomia: pastoreio e lavoura. Duas sociedades distintas passaram a coexistir: a dos estancieiros e a dos pequenos lavradores. Distintas geograficamente: uma na Serra do Sudeste e Campanha, 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 estes utilizassem, sempre que economicamente viável, escravos). Distintas economicamente: uma produtora de charque e outros produtos de origem animal; outra produtora de trigo e produtos da lavoura" (SINGER, 1977, p. 145-146).

4.4 O Estado Positivista nos subsistemas do Rio Grande do Sul na República Velha

A ocasião da República Velha no Rio Grande do Sul revelou-se muito importante para a história socioeconômica regional, pois é justamente neste período que a economia, a política e a sociedade gaúcha sofrem grande transformação. Esse período é fundamental para a compreensão da evolução industrial do Rio Grande do Sul bem como para a compreensão da disparidade econômica regional, pois é nesta época que os distintos arranjos econômicos do Estado corroboram suas especificidades e expandem suas relações capitalistas.

Acredita-se que ocorreu uma mudança institucional no Rio Grande do Sul durante a República Velha, visível pelo deslocamento do poder da antiga classe dominante. Foi essa mudança a determinante da alteração nas bases produtivas regionais. O projeto do Estado positivista, visando à diversificação produtiva e à ampliação do mercado interno, distinguiu a economia gaúcha do período anterior (Império). A política, nesse contexto, determinou quais os interesses iriam prevalecer.

No período, como analisado no capítulo anterior, o Rio Grande do Sul foi palco de uma guerra civil. Targa (1998), baseado em um conto de Alcides Maia¹⁴⁴, retrata a Revolução Federalista de 1893 como um conflito entre dois projetos para o futuro da sociedade gaúcha: “um de permanência do mundo tal como estava e era e um outro de transformação social”. A guerra seria entendida, então, como um sangrento rito de passagem da sociedade tradicional para a moderna.

O novo grupo no poder era inicialmente composto por jovens republicanos e profissionais liberais, cujas fortunas enraizavam-se na pecuária. Apesar de muitos serem estancieiros, não eram membros da elite econômica e nem da oligarquia política regional, pois

¹⁴⁴O conto intitula-se “Inimigos”, constante do livro “Tapejara” (cenários gaúchos), cuja primeira edição foi publicada no Rio de Janeiro, pela Livraria Garnier, em 1911.

eram provenientes da região Norte do Estado, de ocupação mais recente e mais pobre que a Campanha. Desde o início, encontraram apoio no Exército Nacional, e nos primeiros anos da República, forjaram uma institucionalidade própria para a Constituição do Estado do Rio Grande do Sul (1891), na forma de uma ditadura republicana (HERRLEIN JR., 2000)¹⁴⁵.

Assim, com o começo da República Velha, o setor dominante na sociedade gaúcha perdeu o controle da instituição política regional – os grandes fazendeiros da Campanha depararam-se com a desestruturação de seu domínio político. Durante a Primeira República, foi o Partido Republicano Rio-Grandense (PRR) que conduziu o Estado gaúcho. O PRR, partido de um grupo minoritário da classe dominante, centralizou sua atuação na busca de novos adeptos. Buscou contemplar os interesses dos segmentos médios urbanos em ascensão, para exercer seu poder, ampliando sua base social de apoio político, cooptando para seus quadros, setores egressos do complexo colonial-urbano. Para isso, estimulou a imigração e a diversificação agrícola, dotando a região Norte do Estado de uma infra-estrutura de melhor qualidade. Nessa atitude, o PRR legitimou-se (TARGA, 1996).

North (1994), discute o “dilema da mudança institucional”. Mudanças lentas e graduais, muitas vezes, serão prejudiciais, pela criação de “direitos de corrupção” entre a burocracia vigente. A consequência é que alterações radicais de política devem vir acompanhadas de uma reestruturação radical da burocracia. Isto se deve, porque, a infra-estrutura institucional, que precisa ser criada, exige um afastamento das organizações sociais,

¹⁴⁵A “ditadura” republicana durou 37 anos, impedindo a oposição de chegar ao poder. Veja-se o interessante trocadilho que Targa (1998) faz a respeito da guerra e da ditadura no Sul. “Foi a guerra dos Cains-chimangos contra os Abéis-maragatos e na qual a vitória dos primeiros fez com que eles carregassem, História afora, a marca do crime no meio da testa [...] A ditadura que esse Caim produziu foi muito diversa da varguista ou da militar, que vieram muito depois, pois, se ela, por um lado, durante longos 37 anos, impediu a Oposição de chegar ao poder no Sul, por outro lado, foi inusitadamente radical, ao excluir do acesso ao poder público a oligarquia rural tradicional [...] Diferentes foram os chimangos nessa História do Brasil, pois eles ascenderam ao poder de Estado através do exercício de uma extraordinária violência política. Ela, porém, frutificou em modernidade. Não foram, com isso, diferentes de Caim, pois mesmo na Bíblia, foi ele, esse agricultor-assassino, o fundador das cidades, e foram os seus filhos os pais tanto de todos os que tocam lira e a charamela quanto todos os que laminam o cobre e o ferro. Foi de Caim, então, que surgiu a vida urbana, a fundição dos metais, a música e, talvez, a dança. Caim gerou, assim, o trabalho urbano e a festa. Depois do primeiro crime, o homem criou a civilização [...] é por isso que a violência foi tão magnífica” (TARGA, 1998, p. 7-8).

políticas e econômicas centradas em laços familiares, além da promoção de organizações e instituições que possam apurar as inseguranças associadas à extrema interdependência de uma economia de especialização e mercados impessoais. Por isso, mudanças bruscas trarão comoção social e política, porque as limitações informais e as percepções ideológicas simplesmente não mudam de repente. Aí está o dilema da mudança institucional.

O novo grupo no poder (PRR) tinha uma ideologia burguesa. Caracteriza-se pela eficiência administrativa, moralidade nos negócios públicos, nitidez e transparência das contas regionais, orçamento equilibrado (praticamente em todo o período da República Velha o orçamento estadual apresentou superávits) e promoção de políticas que visavam ao bem-estar material e ao progresso da sociedade (TARGA, 1998). Com isso, o PRR não tinha natureza oligárquica quanto ao seu funcionamento e nem desfrutava de uma rede de relações coronelísticas para garantir a sua reprodução no poder.

Dessa forma, seguindo a partir da Teoria de North, com o PRR, o dilema da mudança institucional, no Rio Grande do Sul, optou pela escolha da mudança radical, manifesta pela violência entre os dois grupos desejosos pelo poder. Os vitoriosos, como evidenciado no parágrafo acima, buscaram a modernização social, política e, conseqüentemente econômica, em detrimento das instituições tradicionais do Império.

Cabe analisar, portanto, as ideologias, ou o sistema de idéias, presentes no Rio Grande do Sul em sua formação. Para North (1994), a ideologia exerce uma grande influência na constituição das regras formais de uma sociedade, pois penetram na tomada de decisão dos agentes políticos. Dessa forma, as ideologias, além de estarem na base da formação das regras informais, definem de sobremaneira as regras formais, exercendo, então, um papel fundamental no desempenho das distintas economias.

O ponto central da divergência entre republicanos e federalistas estava nos projetos econômicos que os dois partidos pregavam para o Rio Grande do Sul. Os projetos de ambos

apresentavam soluções opostas para a crise geral da economia “pecuária-exportadora”. Os pecuaristas, liberais conservadores, estavam fundamentados na **teoria das vantagens comparativas** e, portanto, defendiam um projeto de especialização para a pecuária. “Reivindicavam estradas, portos e a taxaço do produto similar platino, ou seja, o eterno protecionismo ao charque gaúcho”. A visão dos republicanos era oposta, pois interpretavam a crise da economia regional como resultado da própria economia “pecuário-charqueadora”, cuja expansão dependia do comportamento dos mercados externos. Assim, os republicanos queriam livrar a economia regional da instabilidade gerada pela dependência das exportações de uns poucos produtos pecuários. Isso somente seria conseguido pela autonomia no abastecimento do mercado interno e pelo fomento da diversificação das exportações (TARGA e SILVA, 2000)¹⁴⁶.

No Império, a classe dominante local, pecuarista e charqueadora, dispunha do aparelhamento estatal e exercia seu esquema de dominação política regionalmente. Politicamente, integravam a rede “coronelistas” do Partido Liberal. Esta oligarquia regional fazia política em favor de seus interesses, sua dominação era de tipo patrimonial. Entretanto, com a imposição da Constituição de 14 de julho de 1891, obra de Júlio de Castilhos, encontrou a elite oligárquica gaúcha uma resistência natural, por causa da sua tradição liberal. O poder local, representado por grandes proprietários, não aceitou passivamente a fixação de uma organização que, **ideologicamente**, contrapunha ao liberalismo teoricamente sempre defendido. Liberalismo para a classe hegemônica gaúcha era sinônimo de defesa dos direitos e garantias individuais, o que não era basilar para a filosofia positivista (PICCOLO, 1998a).

Esse partido, que dominou o Rio Grande do Sul durante todo o Império, assistiu, na Proclamação da República, à desestruturação de seu domínio político. Fundou-se então, o Partido Federalista, que na República, continuou a pregar a mesma ideologia, de

¹⁴⁶Segundo Fonseca (1983, p. 72), exportar para os republicanos significava apenas vender ao exterior o que a economia interna não absorveu. Nas palavras do autor: “exporta-se o excesso, depois de abastecido o mercado local, que deve produzir tanto quanto for possível para satisfazer suas necessidades”.

especialização regional, fundamentada na teoria das vantagens comparativas – vantagens somente para o boi. No período de transição capitalista, portanto, desejava-se manter a sociedade e a economia regional inalteradas.

Piccolo (1998b) retrata bem o federalismo como projeto político da elite no Rio Grande do Sul. A ideologia federalista, para a autora, tem origem na própria situação fronteiriça do Estado, pois, na região platina, o federalismo esteve associado ao artiguismo, projeto político mais importante no início do século XIX¹⁴⁷. Entretanto, os sul-rio-grandenses, proprietários de terras e de escravos, que atuavam no espaço fronteiriço e se identificavam com práticas federalistas defendidas por Artigas, não aceitavam o seu reformismo social. No Rio Grande do Sul, o ideário federalista somente era usado para contrapor-se à centralização política vigente no Brasil, pois a elite, muitas vezes, não encontrava respaldo em suas reivindicações junto ao governo central. Não sendo atendidas tais reivindicações, a elite gaúcha apontava para o separatismo, em nome de princípios autonomistas (federalistas), como o episódio da Guerra dos Farrapos. Se a classe dominante regional, com essa prática discursiva, conseguia se ver atendida, o “seu” autonomismo se recolhia, mas ficava em estado latente, prestes a ressurgir.

Todavia, com a transição capitalista, o Rio Grande do Sul não assistiria a uma perpetuação da ideologia da estrutura imperial. Ocorreu sim, uma mudança institucional radical, manifestada pela Guerra de 1893. Uma mudança no sistema de idéias de pensar a sociedade sul-rio-grandense, sobretudo, na forma de dominação, diversa da conduta oligárquica do Império, causando uma reestruturação burocrática radical.

Vejam-se os principais fatores condicionantes da mudança. Sucintamente, o governo republicano criticava a legislação tributária do Império, baseada no Imposto de Exportação,

¹⁴⁷O projeto artiguista, influenciado em grande medida pela Constituição Federal Norte-Americana, defendia uma Confederação a partir da “soberania de los pueblos”. O projeto de Artigas tinha em sua base um princípio autonomista, apontando para a defesa de um pluralismo na unidade, que desafiava o centralismo de Buenos Aires (PICCOLO, 1998b).

alegando que os princípios que a regiam eram “antieconômicos”. Assim, empossado, após o período conturbado de guerra contra os federalistas, o Partido Republicano primeiramente praticou uma reforma tributária no Estado. Implementou um projeto decidido a substituir os impostos indiretos por diretos, propondo tributar diretamente a propriedade e não, indiretamente, a produção. Para isso, o PRR substituiu, em grande parte, o Imposto de Exportação pelo Imposto Territorial. Suavizou a carga fiscal sobre os agricultores, bem como sobre as formas agrária, comercial e industrial do capital. Assim sendo, a política buscava, principalmente, reduzir a carga fiscal ou isentar de impostos o capital mercantil¹⁴⁸. O dinamismo da economia regional tendia a se desvincular, progressivamente, da grande propriedade. Além disso, o PRR construiu uma infra-estrutura de transportes, estatizando portos e estradas de ferro, sobretudo para estimular a reprodução ampliada do capital comercial e da classe dos pequenos proprietários e proteger a indústria nascente (TARGA, 2003).

Mudanças nas regras informais na sociedade gaúcha, como a mudança ideológica do Estado Regional, redundaram em transformações nas regras formais (leis, tributos, etc.). Segundo North (1994), inspirado em Thomas Kuhn, a manutenção de uma ideologia depende de sua capacidade de explicar o mundo à sua volta. Foi essencialmente isso que o PRR fez para perpetuar sua ideologia positivista. Diante da crise da pecuária e das charqueadas, o Estado promoveu a diversificação econômica, ganhando argumentos para resistir às demandas de privilégios por parte das classes tradicionais. Ou seja, a ideologia da oligarquia regional não encontrava mais espaço, pois seu sistema de idéias (especialização do boi) não explicava o mundo a sua volta, identificado pelo sucesso da diversificação regional.

Com a Reforma Tributária, pode-se notar que o Estado redefiniu os direitos de propriedade regionais. A maior prova de que se garantiram direitos de propriedade mais

¹⁴⁸No ideário positivista, eram considerados os tributos pagos sobre a propriedade da terra uma justa retribuição para a sociedade, dado o direito dos indivíduos em poder utilizar individualmente a terra, que era considerada social pela sua própria natureza, segundo os republicanos gaúchos.

eficientes foi que a matriz de exportações do Rio Grande do Sul modificou-se, pois os agentes foram incentivados a investir em outras atividades mais produtivas. Todavia, nada podia garantir que os incentivos do Estado para a diversificação produtiva dessem resultado. O que tentar-se-á demonstrar é que, a partir dos estímulos recebidos pelo Estado, somente a região da colônia conseguiu aprofundar suas relações capitalistas, pois não foi necessário mudar suas regras informais, como a ideologia.

Para North (1994), os principais agentes da mudança institucional são as organizações – os empresários políticos ou econômicos, e as fontes da mudança são as oportunidades percebidas pelos empresários. Também, o câmbio institucional é determinado por um misto de mudanças externas e aprendizado interno. Entretanto, a taxa de aprendizagem depende, sobretudo, da aquisição de diferentes tipos de conhecimento e do modelo mental que os jogadores desenvolvem ao longo dos tempos¹⁴⁹.

Mudanças institucionais feitas deliberadamente serão consequência das demandas dos empresários no contexto dos custos percebidos como necessários para alterar a estrutura institucional em várias frentes. Os empresários, em geral, pesam as potenciais vantagens de uma reformulação de contratos no arcabouço institucional existente contra o retorno obtido do investimento na reforma desse arcabouço. Se reformularem contratos, mudarão regras formais, caracterizadas por reformas legislativas, como a aprovação de novas leis. Se optarem por investimentos na busca por mudanças no arcabouço institucional, estão mudando regras informais. Todavia, de acordo com o ideário institucionalista, regras informais não mudam de forma abrupta, ocorrendo muito mais gradativamente, ao longo dos tempos, o que depende da taxa de aprendizagem dos empresários.

¹⁴⁹ Como se viu no capítulo 2, quando os empresários deparam-se em nos preços relativos ou em preferências e gostos, eles têm duas opções para assegurar as novas oportunidades de ganho econômico. A primeira é investir em recursos, rearranjar a relação de insumos e produtos com que trabalham. Essa opção depende da aquisição de diferentes tipos de conhecimento – aprendizagem. A outra opção é investir em esforços no campo político para mudar a matriz institucional. Podem alterar leis, contratos e normas formais. Fazendo assim, as organizações irão capturar os ganhos decorridos da mudança no ambiente.

No Rio Grande do Sul, os empresários da Campanha, sucessivamente, optaram por reformular os contratos no arcabouço institucional existente, ou seja, mudaram as regras do jogo através de mudanças nas regras formais. Economicamente, os empresários optaram por continuar atrelados ao salgamento da carne, não investindo recursos no processo de frigorificação.

Como exemplo de mudanças em preços relativos, considera-se a concorrência dos saladeiros do Rio da Prata. Esses, ao entrarem no mercado brasileiro, praticavam um preço mais competitivo, desbancando o produto gaúcho. Os empresários (charqueadores) poderiam rearranjar a relação insumos e produtos com que trabalham. Adotando essa conduta, deveriam os empresários da Campanha desenvolver padrões alternativos de comportamento – no caso, mais produtivos e competitivos. Por isso, havia a necessidade de aquisição de novos conhecimentos ou de aprendizagem. Poderiam aperfeiçoar o processo produtivo, como, por exemplo, abandonar o trabalho escravo. Todavia isso não ocorreu. Os empresários do Sul preferiam mudar a matriz institucional reformulando contratos, sem introduzir mudanças no padrão de produção. Tal conduta já era recorrente no passado, como manifestada na Guerra dos Farrapos (1835-1845): reivindicações da classe dominante local para o Império. Alegavam o descaso da política imperial em relação à proteção do produto gaúcho. Dez anos de guerra resultaram em um aumento do imposto de importação para o charque platino em 25%. Assim, os empresários do Sul reformularam a matriz institucional através de leis e normas formais. Os incentivos da mudança nos preços relativos (concorrência) não alteraram a lógica interna produtiva.

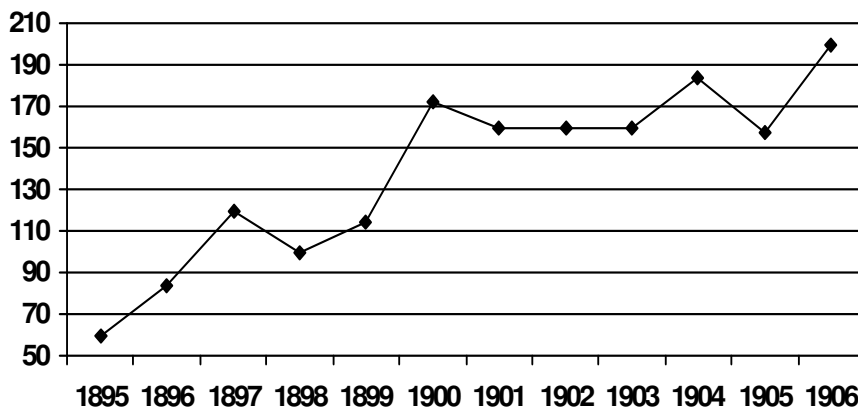
No período republicano, os empresários gaúchos da pecuária continuaram tentando reformular contratos ao invés do rearranjo produtivo. As Guerras contra o Estado Regional, em 1893 e 1923, têm o mesmo sentido da Revolução Farroupilha: mudar regras formais para maximizarem o retorno de suas atividades, em detrimento de atitudes produtivas. Como bem

demonstra Monastério (2002), desde o Império, o setor charqueador já era protegido da competição do Prata. Especialmente após a Revolução Federalista, as barreiras tarifárias contra o charque platino foram ampliadas, como nos mostra a figura 04¹⁵⁰.

Ao que parece, para a elite empresarial do Sul era melhor transferir a questão da mudança institucional para a arena política. Assim, a concorrência externa (mudança em preços relativos) podia até trazer consigo possíveis empresários perdedores no campo econômico, mas estes se utilizavam do artifício político para corrigir suas perdas, alterando a estrutura de preços relativos.

Dessa forma, poucas vezes constatou-se uma mudança na tecnologia empregada (melhoramento do processo de fabricação do charque ou instalação de frigoríficos) em razão dos interesses em locais.

Figura 04. Taxa de Importação sobre o Charque (em réis por quilo), 1895-1906.



Fonte: Monastério (2002, p. 120).

¹⁵⁰Monastério (2002, p. 120), com base em outros autores, afirma que, considerando os preços do charque, durante o período 1895 a 1899, as barreiras tarifárias equivaliam a uma proteção de cerca de 13,6%; em 1904 esse valor elevou-se para 52%. Barreiras não tarifárias também ocorreram. Já em 1887, uma epidemia de cólera em Buenos Aires foi o argumento para a suspensão de todas as importações de charque do Prata. Não havia provas científicas de que a carne salgada seria um vetor de transmissão de tal doença, porém o Uruguai foi atingido pela proibição, pois se dizia que era impossível diferenciar a sua produção da vinda da Argentina.

Logo, a mudança nos preços relativos (concorrência platina) trouxe consigo uma conduta dos possuidores de recursos econômicos que se manifestava em câmbios políticos e contratuais. Perpetuava a matriz produtiva vigente, com ajustes incrementais, pois se podiam alterar os preços relativos, através de tributos ao charque platino de melhor qualidade. Entendendo a dinâmica, segundo North (1995, p. 17), mesmo que as normas formais mudassem da noite para o dia, como resultado de decisões políticas, as limitações informais, enraizadas em costumes, tradições e códigos de conduta eram muito mais resistentes, o que restringia a modernização do setor. A taxa de aprendizado dos charqueadores, que se deu ao longo dos tempos, manifestava-se por esse comportamento. O estoque de conhecimentos dessa classe, identificado também por sua ideologia, justificava o monopólio e, sendo assim, menor era o incentivo para apreender e mudar. Segundo North (1993), a aprendizagem é filtrada pela cultura de uma sociedade, a qual determina os retornos percebidos, nada garantindo que essa experiência acumulada no passado resolverá os novos problemas.

Pode-se também relacionar essa resistência à mudança da elite gaúcha através do “velho institucionalismo”. Para Veblen (1965), a sociedade rica (classe ociosa), muitas vezes, retarda a evolução social, conservando o que é obsoleto e opondo-se à inovação. A instituição de uma classe ociosa impede de imediato o desenvolvimento cultural, mediante a inércia da própria classe e, indiretamente, mediante o sistema de distribuição desigual de riqueza. A consequência do “conservantismo” dessa comunidade dá-se porque ela sempre empregará as forças do ambiente para alcançar os objetivos situados pelo modo de vida, de acordo com os métodos aprendidos no passado e corporificados nessas instituições. Nesse sentido, caso se aprenda a resolver problemas através de reivindicações políticas no passado, qualquer mudança institucional no presente será decorrente dessa aprendizagem. Ou seja, de acordo com (VEBLEN, 1965, p. 192). “toda e qualquer mudança nos hábitos de vida e de pensamento [como inovações tecnológicas] é incômoda”. A aversão à mudança é em grande parte uma

aversão ao incômodo de precisar fazer o reajustamento exigido por qualquer determinada mudança.

Mas, então, por que essa rigidez institucional não se manifestou no outro subsistema econômico do Rio Grande do Sul? A resposta é simples. Com a transição capitalista e a implantação de um novo sistema de idéias no Estado, a Metade Norte pôde legitimar mais facilmente a matriz institucional precedente ao período. A ideologia ou o modelo proposto pelo governo republicano não se chocava com as limitações informais (cultura acumulada ao longo do tempo) da sociedade colonial, mas principalmente corroborava um sistema econômico já instituído. Dessa forma, a evolução econômica dessa região foi “incentivada”. Não se exigiu que os agentes desse local modificassem a matriz institucional vigente, mas que a aprofundassem.

A mudança econômica não se deu nos dois subsistemas do Rio Grande do Sul como desejariam os “reformuladores políticos”, e o desempenho foi diferente do esperado. Seguindo o receituário institucionalista, o Estado, na República Velha, adotou regras formais de outra economia. Adotou o ideário positivista de Comte, elaborado para a sociedade européia, que se transformava. Tais idéias, quando implementadas no Rio Grande do Sul, “serviram” para os imigrantes europeus em razão de costumes e tradições para essas regras políticas e econômicas formais, que são locais.

Segundo Pesavento (1988), no período da República Velha, a indústria e seus empresários surgem não apenas como sócios de um esquema de alianças e estratégias, mas como sócios privilegiados. Seja através do discurso positivista, seja através da aplicação de um ‘projeto regional’, o setor industrial gaúcho foi contemplado de maneira especial.

No plano do discurso positivista, tanto o desenvolvimento da indústria era considerado uma meta a alcançar, quanto o empresário era tido como um agente do progresso. Referente ao “projeto regional” do PRR, a busca era por uma complementaridade do setor agrário com a

indústria, onde a agropecuária fornecia a matéria-prima para a indústria natural, que, depois de beneficiada, dirigia-se para o próprio mercado regional e/ou nacional. Acoplada a essa articulação, o projeto contemplava uma indústria artificial, que fornecia máquinas para a agropecuária, bem como repunha peças e elaborava aparelhos para a indústria natural¹⁵¹.

A ascensão do subsistema econômico do Norte do Estado ocorreu porque suas instituições iam de encontro à ideologia positivista. É bem certo que, se a nova política praticada pelo PRR não estivesse de pleno acordo o sistema de idéias dos agentes do Norte do Estado, seu desenvolvimento não ocorreria da mesma forma.

Todavia, tal fato não ocorreu, e a promoção do desenvolvimento da região colonial-imigrante deu-se pela corroboração de práticas produtivas capitalistas, enraizadas (*embedded*) nos valores, hábitos e na cultura dos agentes econômicos locais. Assim, pode-se dizer que a matriz institucional do subsistema colonial-imigrante necessitava de um impulso para “deslanchar”, fato que ocorreu com a prática do ideário positivista.

Desenvolveu-se, no Norte-Nordeste do Rio Grande do Sul, uma economia de mercado interno que iria influenciar amplamente o modo de crescimento econômico do Estado. O câmbio político, a prática do positivismo e as políticas institucionais determinaram transformações econômicas para o Estado gaúcho. Essas mudanças estimularam a transformação de recursos produtivos locais, proporcionando, primeiramente, bens para o próprio mercado, caracterizando uma auto-suficiência estadual e, posteriormente, exportações para as demandas do resto do país. Esse fato histórico é visualizado pela abrangência e diversidade de transações do subsistema do Norte, que não se limitaram apenas ao mercado

¹⁵¹Em muitos conflitos sociais entre operários e empresários, convergiam os interesses do empresariado com o governo, pois todas as medidas tomadas pelo último tiveram o sentido de garantir as condições de dominação do capital sobre o trabalho. Questões como a da habitação, transportes urbanos e saneamento, que afetavam diretamente os bairros operários, estiveram na cogitação dos governos estadual e municipal, denunciadores da precariedade das condições de vida do trabalhador e dos novos problemas trazidos pela emergência na sociedade urbano-industrial. No que tange às condições de vida, à preparação para o trabalho e ao enfrentamento de greves, o governo repartia com os empresários os encargos de manutenção da ordem social (PESAVENTO, 1988, p. 268).

local, mas, sobretudo ao estadual e nacional, determinando em boa medida acumulação de capital necessária ao desenvolvimento industrial gaúcho.

4.5 Mudança econômica nos subsistemas: perda da importância econômica do Sul e a emergência econômica do Norte

Durante a República Velha (1889-1930) no Rio Grande do Sul, período em que ocorre a transição capitalista no Estado, já se constatava um “um processo de transformação econômica, manifesto pela ascensão gradativa do norte do Estado com relação à zona sul (Campanha)”. A situação da Campanha foi definida por Fonseca (1983) como “**hegemônica, mas decadente**”, pois ela vinha enfrentando perda relativa, em termos econômicos, para o Norte do Estado. Dava-se início a uma descaracterização do Rio Grande do Sul do Império, fundado apenas na atividade pecuária.

Enquanto que a Campanha gaúcha se mantinha enraizada à charqueada como forma principal de industrialização da carne, a região do Prata já arrancara para uma fase de maior avanço tecnológico, com a instalação dos frigoríficos. Ao passo em que Argentina e Uruguai progrediam na indústria do frio, regredindo suas atividades *saladeristas*, a charqueada gaúcha, durante o período da guerra, encontrou alívio concorrencial no mercado brasileiro, inclusive, conseguiu exportar para Cuba¹⁵².

¹⁵²O Prata apresentou-se como uma região por excelência para o investimento estrangeiro: grandes reservas de carne, superiores às exigências de sua população; gado selecionado através da importação de reprodutores britânicos, criando um tipo de animal cuja carne adequava-se às exigências do consumo europeu; local onde a carne, a terra e o salário apresentavam índices de baixo custo; bons e aparelhados portos e eficiente sistema ferroviário, conjugado com o esquema inglês de transporte marítimo, capaz de oferecer baixos fretes. O primeiro país a instalar frigoríficos na Argentina foi a Grã-Bretanha – *The River Plate Fresh Meat Company*, em 1883. Outros investimentos, frigoríficos ingleses nesse mesmo país, realizaram-se em 1902 e em 1903. Também, com capitais locais, investimentos argentinos formaram três frigoríficos: em 1884, 1902 e 1905. Logo vieram as empresas norte-americanas para a Argentina. No Uruguai, em 1902 e 1915, montaram-se frigoríficos com capitais locais. Em seguida também vieram os capitais norte-americanos para essa região do Prata uruguaia (PESAVENTO, 1980, p. 46-48).

Por outro lado, a elevação do preço do gado e a abertura de um amplo espaço econômico no mercado internacional de carnes incentivaram a melhoria do rebanho e a implementação de um projeto antigo: montagem de um frigorífico com capital local. Entretanto, o preço bom e o mercado promissor, somados a uma legislação protecionista da política externa do Estado Regional, que buscava incentivar a iniciativa privada na instalação de frigoríficos, atraíram capitais estrangeiros para o Rio grande do Sul¹⁵³.

Com a venda do Frigorífico Rio Grande a uma empresa estrangeira, ficavam os gaúchos com o setor mais dinâmico da industrialização da pecuária monopolizado pelos estrangeiros. Além disso, os frigoríficos, com a crise do pós-guerra, começaram a praticar ações baixistas a fim de preservar a margem de lucro dentro de uma conjuntura desfavorável.

A crise da pecuária gaúcha aprofundou-se ainda mais quando os charqueadores encontraram novamente a concorrência do charque platino. No período da guerra, o Rio Grande do Sul conseguiu penetrar no mercado cubano, posição esta que perdeu logo que se configurou a crise das carnes frigorificadas e o Uruguai retornou à velha atividade saladeril. Tendo já um relativo domínio do mercado cubano, o Uruguai recomeçou a exportação para Havana, desalojando o produto gaúcho. Voltava o Prata a dominar em Cuba e a penetrar no mercado interno brasileiro (PESAVENTO, 1980, p. 181-192).

O frigorífico estrangeiro que, durante a época da guerra, apresentara um futuro tão promissor para a pecuária gaúcha, mostrara-se, na década de 1920, oscilante quanto à produção, mas resistindo apesar das crises, devido à sua sólida estrutura financeira e econômica. Também, devido ao não aproveitamento de todo o gado do Estado pelos frigoríficos e à falência do charqueador de garantir o mercado nacional para si, reassumia o criador o impulsionamento dinâmico de transformação da pecuária gaúcha, apresentando

¹⁵³Para Pesavento (1980, p. 115), a multiplicação de projetos para a construção de frigoríficos, contudo, já estava conduzindo à preocupação. A situação se tornava mais grave quando se tinham notícias dos lucros fabulosos que os frigoríficos obtinham no Prata, ficando o Rio Grande do Sul à margem dessa oportunidade de enriquecer. “A verdadeira euforia pelos frigoríficos estava fazendo com que, na prática, nenhum projeto se concretizasse”. Estancieiros e charqueadores não conseguiam articularem-se em favor do “bem comum para a região”.

novamente um projeto de constituição de uma empresa frigorífica nacional. No entanto, até o final da República Velha, tal sonho não se realizaria.

Para Herrlein Jr. (2000, p. 49), a nova “qualidade” da economia gaúcha revela-se pela capacidade adquirida de ampliar e diversificar sua estrutura e oferta, a partir do desenvolvimento agrícola, comercial e industrial do subsistema colonial-imigrante.

De acordo com Dalmazo (2003), os dados sobre as importações gaúchas são reveladores das transformações que vinham ocorrendo no Rio Grande do Sul durante a República Velha. Enquanto, no século XIX, as importações restringiam-se a bens de consumo, no início do século XX, nota-se a preponderância de importações de bens de capital e bens intermediários para a indústria regional. “O argumento sugere que a economia riograndense sofreu um novo surto de desenvolvimento sustentado pelo crescimento agrícola, industrial e modernização da pecuária-charqueada no início da Primeira República”. (DALMAZO, 2003, p. 25).

Como a economia do Rio Grande do Sul era basicamente agroexportadora, voltada para o mercado interno brasileiro, um bom indício da evolução dos dois “subsistemas” econômicos é a sua participação nas exportações estaduais.

Em 1861, os produtos típicos da Campanha (charque e couros) correspondiam a aproximadamente $\frac{3}{4}$ do valor das exportações estaduais, ao passo que os produtos mais destacados do Norte do Estado (farinha de mandioca e feijão) totalizavam pouco mais que 5% do valor das exportações. Já ao findar a República Velha, os produtos típicos do subsistema colonial perfaziam quase 70% do valor das exportações estaduais, enquanto a Metade Sul decaía para menos de $\frac{1}{4}$ (FONSECA, 1983).

Tabela 08. Participação (%) dos principais produtos no valor total das exportações do Rio Grande do Sul, em períodos selecionados 1878-1888/1889-1900/1919-1929.

PRODUTOS	1878-1888	1889-1900	1919-1929
Produtos típicos da Campanha	62,2	46,5	37,2
Charque	30,3	25,9	19,1
Couros	30,5	18,7	10,1
Lã	1,4	1,9	4,2
Carnes Frigorificadas	---	---	3,8
Produtos típicos da Serra	8,8	31,0	31,6
Banha	1,8	11,3	15,6
Farinha de Mandioca	3,2	7,3	2,2
Feijão	0,2	7,6	3,8
Fumo	1,9	2,9	4,3
Batata-inglesa, erva-mate, cebolas e alhos	1,7	1,8	3,4
Vinho	0,1	0,1	2,5
Arroz	---	---	10,1
Total	71,0	77,6	78,9
Total do RS	100	100,0	100,0

Fonte: Herrlein Jr. (2000, p. 25).

Notam-se claramente os ganhos de participação nas exportações de produtos de caráter colonial, em relação aos produtos característicos da economia pecuária¹⁵⁴. As transformações econômicas ocorridas no Rio Grande do Sul durante a República Velha, em especial na Metade Norte do Estado, estabeleceram na região uma diversificada economia de mercado interno, onde os excedentes eram exportados para o mercado nacional. Todos os produtos da agropecuária colonial, com exceção da banha, a partir de 1919, possuíam, no mercado interno da região, sua mais importante parcela de vendas.

O subsistema econômico do Norte do Estado garantia o abastecimento de seus produtos não apenas na zona colonial e em suas cidades, mas também na zona Sul do Estado, através da conexão dos ramais ferroviários, ampliando o mercado regional. Além disso, a zona colonial fazia o processamento industrial de muitas matérias-primas produzidas na zona

¹⁵⁴ Apesar de tudo, foi o charque o primeiro artigo em valor das exportações durante a República Velha (em 1927 correspondia a 17,7%). Mas a principal constatação é a de que, embora os produtos típicos da Campanha fossem de maior peso na pauta de exportações do Rio Grande do Sul, a presença desses é declinante.

da pecuária¹⁵⁵. Assim, a indústria gaúcha, que surgiu no final do século XIX, com a implantação de algumas fábricas metalúrgicas e têxteis, combinou-se à evolução fabril de muitas manufaturas e agroindústrias, nas quais se inverteram frações importantes de capitais comerciais acumulados (HERRLEIN JR, 2000, p. 42). É dessa forma que a acumulação de capital, que gradativamente transformava-se em capital industrial, encontrou, na dinâmica do subsistema colonial-imigrante, suas precondições necessárias, muito mais que no subsistema da pecuária¹⁵⁶.

Quanto à propriedade dos estabelecimentos, “em cada firma os nomes alemães são os primeiros e, às vezes, os únicos” (ROCHE, 1969, p. 507-514), como no referente aos móveis metálicos, aos cofres, aos fogões, à fundição, ao papel, aos chapéus, às gravatas, aos couros, à carpintaria, ao mobiliário, aos sabões, ao vidro, aos fósforos, à cerveja, à confeitaria, às viaturas, etc. Segundo Roche (1969), as colônias alemãs eram caracterizadas como a zona manufatureira gaúcha. Comparando o produto do imposto sobre indústrias no final da década de 20, em dez municípios da Serra e nos dez principais municípios da Campanha, constatava-se que a receita era dezoito vezes mais elevada nas colônias.

O mercado das zonas de colonização alemã e italiana apresentou-se mais eficaz, no sentido da industrialização, devido a que, além da mão-de-obra especializada encontrada no conhecimento tácito e à preocupação dos imigrantes para com o aprendizado, essas colônias encontravam, no próprio mercado estadual e em outros mercados regionais do Brasil, um escoadouro para sua produção diversificada, que logo começou a ser beneficiada. Isso

¹⁵⁵Até no setor da carne, dominado pelo charque, surgem pequenos frigoríficos na área colonial, em 1909. Já em 1917, o Frigorífico Renner alcançou um capital de 1.000 contos, equivalente a um terço do capital inicial dos frigoríficos estrangeiros (LAGEMANN, 1978, p. 25-28).

¹⁵⁶Em 1901, foi realizada, em Porto Alegre, uma exposição dos produtos sul-rio-grandenses, podendo-se, a partir daí, ter uma idéia do parque industrial gaúcho nesta época e também da variedade das pequenas empresas distribuídas principalmente pela zona colonial. Dentre as maiores da época, figuravam a firma Berta (fundição: fogões, cofres, etc.), as firmas Becker e Ullner (metalurgia), a Companhia Fiação e Tecidos Porto-Alegrense, Companhia Fabril Porto-Alegrense, Companhia Tecelagem Ítalo-Brasileira, Companhia União Fabril (sucessora da Rheigantz de têxtil e vestuário), Steigleder (carpintaria), Rodolpho França (banha), Neugebauer (chocolates), Christoffel e Ritter (cervejaria). Acrescentam-se ainda as fábricas alimentícias, as de móveis, vidraçaria, sabão e as manufaturas de calçados (ROCHE, 1969; PESAVENTO, 1985). Pode-se notar, pelo nome das firmas, a origem do capital e sua predominância na localização regional da indústria gaúcha.

proporcionou, para o subsistema colonial-imigrante, a propagação do capitalismo e da produção mercantil, espalhando, para a capital, Porto Alegre, um estímulo industrializante, devido à atividade comercial que ali acumulava capital. O subsistema da pecuária, que tinha grande parte da concentração da indústria nessa época, também apresentou crescimento. No entanto, as indústrias do Sul do Estado não apresentavam a mesma dinâmica, pois os novos estabelecimentos que ali surgiram (exceto os ligados à transformação pecuária) não eram oriundos de atividades características do local, mas sim investimentos realizados por imigrantes que visavam aproveitar as “economias” do porto de Rio Grande, em função da exportação para outros mercados do Brasil¹⁵⁷. Desse modo, apesar da diversificação e grande dispersão de pequenas unidades pelo interior do Estado, a indústria mostrou-se concentrada nas cidades de Rio Grande, Pelotas e Porto Alegre. Entretanto, nesta última, o parque industrial era de relativa importância econômica, pois articulava, cada vez mais, o processo ao lado do Vale dos Sinos e da região serrana.

Segundo levantamento efetuado em 1907 pelo Centro Industrial do Brasil, quanto ao número de empregos, Pelotas e Rio Grande apresentavam ligeira vantagem em relação a Porto Alegre – 5.082 contra 4.888 trabalhadores, respectivamente. Em relação ao número de empresas, os dois parques manufatureiros apresentavam diferenças estruturais significativas: enquanto Porto Alegre detinha um número de 114, Pelotas e Rio Grande, juntas, possuíam 77. A esse fato deve-se, como mencionado no parágrafo anterior, às grandes unidades desempenharem um papel mais importante no Sul do que no Norte do Estado. O número

¹⁵⁷O parque industrial desse subsistema detinha forte presença de elementos de origem imigrante, particularmente burgueses imigrantes. “Veja-se o caso de Pelotas: em 1864, Friegrich Lang, possuindo experiência técnica no ramo, fundou uma empresa para fabricar velas e sabões; em 1880, Carlos Ritter, comerciante, estabeleceu-se com uma cervejaria. Em Rio Grande, o comerciante Carlos Guilherme Rheingantz fundou, em 1873, a primeira fábrica de tecidos do Rio Grande do Sul; em 1891, Gustavo Pooock, filho de um fabricante de charutos na Alemanha, fundou uma fábrica deste tipo, e, no mesmo ano, o comerciante Albino Cunha formou a Moinhos Rio-grandenses para a fabricação de farinha de trigo” (PESAVENTO, 1985, p. 36).

médio de empregados por empresa, nas duas cidades da Região Sul, era 50% maior do que na Capital (66 contra 42,9) (BANDEIRA, 1994, p. 23)¹⁵⁸.

Para que se tenha idéia da importância industrial da cidade de Porto Alegre para o conjunto da indústria gaúcha, utilizamos os dados de Singer (1977, p. 174) para o ano de 1916: no ramo da metalurgia, as dez principais firmas alemãs, todas de Porto Alegre, produziam 40% do total do ramo no Estado; na industrialização do fumo, Porto Alegre estava em primeiro lugar, com 28% da produção do Estado; situavam-se em Porto Alegre três das quatro principais fábricas de papelão, as quatro principais fábricas de móveis, com 27% da produção do Estado, uma fábrica de pregos, etc. Também, Porto Alegre passou para o primeiro lugar no setor de tecelagem, com o extraordinário crescimento das empresas Renner, desbancando Rio Grande, onde situavam-se as empresas de Rheingantz.

Segundo Paul Singer, a cidade de Rio Grande era ainda o maior centro industrial do Rio Grande do Sul no fim do século XIX, mas o ritmo de industrialização de Porto Alegre, a julgar pelo número de empresas fundadas entre 1890 e 1900, já era mais intenso. Em 1927, Porto Alegre deveria ser a primeira cidade industrial do Estado, pois sua indústria ocupava mais operários (8.718) que a de Rio Grande em 1940 (7.502) (SINGER, 1977, p. 175). Assim, segundo o autor, é provável que Porto Alegre tenha assumido a liderança industrial do Estado na década de 1920.

O período analisado demonstra a debilidade de se transformar da Metade Sul. Diante da mudança de poder e da transição capitalista, o subsistema do Sul foi incapaz de se transformar. Além de se manter ligada às suas origens e sua ideologia, deparava-se em crise econômica. A produção fundamentava-se na atividade pecuária. A charqueada beneficiava o

¹⁵⁸ Corroborando a maior dinâmica do centro industrial de Porto Alegre em relação a Pelotas e Rio Grande, o Censo Industrial de 1907 constatava a maior diversificação da cidade gaúcha situada na Região Norte. Mais de 80% dos ramos considerados na classificação estavam representados em Porto Alegre, 38 de um total de 47. Pelotas e Rio Grande, juntas, contavam com apenas 27 ramos. Somado a isso, em Porto Alegre, o gênero responsável pelo maior volume de ocupação de mão-de-obra era o de fiação e tecelagem, que gerava apenas 13% aproximadamente dos empregos. Por outro lado, em Pelotas, o charque respondia por aproximadamente 42% do total de emprego e, em Rio Grande, a fiação e a tecelagem concentravam mais de 60% dos operários (BANDEIRA, 1994, p. 24).

boi das estâncias e garantia a acumulação de capital local. Contudo, tal artigo (charque) encontrava uma dinâmica de mercado muito restrita, pois não havia mais seu principal consumidor – os escravos. Assim, o problema poderia ter acabado nesse instante, por quê? Porque se abriu uma janela de oportunidade para o setor pecuarista. Ocorreu uma inovação tecnológica radical no setor de alimentos específico dessa região, ou seja, uma mudança de paradigma.

A teoria neo-schumpeteriana mostra que, nos períodos de transição tecnológica, ocorrem os momentos com a maior probabilidade que países emergentes têm para alcançar os líderes e, inclusive, ultrapassá-los. Isso resulta das condições que se considera características do período de transição: a descontinuidade do progresso técnico e a prolongada duração do período de adaptação para os países líderes do paradigma anterior. O que se quer dizer com isso é que a Campanha poderia ter aproveitado essa “janela de oportunidade” – instalação de frigoríficos – e equiparar-se aos países platinos, ou, até ultrapassá-los, se inovassem por primeiro no setor. O fato é que não se instalaram frigoríficos na fase inicial do paradigma, como nos países platinos. Se isso tivesse ocorrido, a Metade Sul encontraria uma fase de crescimento rápido, de alta acumulação. Não se adaptando à mudança técnica, a região continuou sendo superada por seus concorrentes, e o hiato produtivo ampliava-se cada vez mais, fato que exercia influência negativa para processo de desenvolvimento industrial da região. Como bem diz Utterbach (1996), sempre que ocorrem descontinuidades tecnológicas, as fortunas mudam de forma dramática.

Como se sabe, o surgimento de um novo paradigma dá-se ainda em um mundo dominado pelo velho paradigma. O mais importante é deslocar o velho, com uma radical mudança no “senso comum”. No caso, o velho seria a charqueada, e o novo, o frigorífico. Entretanto, mudanças requerem algum esforço, ou aprendizado tecnológico. Diferentemente da conjuntura do complexo colonial-imigrante, onde, por exemplo, empresários destinavam

seus filhos até a Europa para adquirirem conhecimentos técnicos, em nenhum momento constata-se alguma forma de aprendizagem para a técnica de frigorificação entre os empresários da Campanha. Assim, permaneceu a pecuária gaúcha sem maiores alterações no momento em que a economia escravocrata se desagregou e adveio a produção na base da mão-de-obra livre¹⁵⁹. Foi somente com a instalação dos frigoríficos, na segunda década do século XX, que se deu a reorganização da indústria da carne. Entretanto, os empresários da campanha mostraram-se resistentes a reorganizarem o processo produtivo.

Algumas considerações para a baixa acumulação da economia pecuária também podem ser encontradas nos elevados custos de transação que esse subsistema apresentava. Segundo a Teoria dos Custos de Transação, de O. Williamson, a principal característica de uma transação deve ser expressa na especificidade do ativo a ela relacionado. Assim, a especificidade refere-se ao grau em que um ativo pode ser reempregado para usos alternativos ou por outros agentes, sem que haja perda de sua capacidade ou valor produtivo.

Possuía o sistema de produção pecuário-charqueador ativos específicos? Segundo Marques (1990), as charqueadas apresentaram **relativo** progresso, evoluindo de “charqueadas velhas” (século XIX) para “charqueadas modernas” (início do século XX). Nesses estabelecimentos modernos, chegava-se a aproveitar integralmente o boi, pois, através de atividades derivadas, as charqueadas passaram a fabricar, além do charque e couros, produtos como velas, sabões e glicerina, extrato de carne, conservas enlatadas, botões e pentes, pincéis, cordas para violão, dados, agulhas de tricô, colas, etc. Sendo assim, os investimentos para um melhor aproveitamento do boi aumentaram nas charqueadas, podendo considerar os ativos para essas transformações específicos, pois dependiam somente da matéria-prima, “boi”. Logo, percebe-se que as modernas charqueadas apresentavam custos irrecuperáveis (*sunk*

¹⁵⁹A forma de inversão de parte do capital produzido e acumulado pelos criadores orientava-se por critérios extensivos. Em vez de inverter em reprodutores, a fim de dinamizar o processo de refinamento e seleção do gado, o excedente era aplicado, de preferência, na aquisição de mais campos ou na aquisição de bens supérfluos e santuários. Isso remete às considerações feitas no início do capítulo, onde a sociedade da Campanha caracterizava-se em moldes veblenianos.

costs), sendo que qualquer rompimento de contrato (compra do boi junto ao estancieiro) implicava ao charqueador, referente a seus ativos, a perda total de seu valor produtivo, ou a usos alternativos de baixo retorno.

Além disso, o alto grau de especificidade dos ativos da principal atividade econômica da Metade Sul geraria efeitos *path dependency* para a região, pois a própria evolução técnica e organizacional da charqueada levaria com que se tornasse altamente custosa a transição para a frigorificação, em função dos custos irrecuperáveis encontrados nas charqueadas. Dessa forma, a decisão de investimento nesse processo produtivo, em algum ponto do tempo, levaria a definir uma trajetória de eventos prováveis, concomitante ao efeito de *lock in* em que a saída de tal trajetória é de ampla forma traumática ou mesmo inviável (em termos tecnológicos e/ou organizacionais).

Ao mesmo tempo, o grupo que fornecia a matéria-prima (criadores) apresentava interesses econômicos diferenciados daquele grupo que industrializava (charqueadores). Assim, dentro da classe pecuarista, dois grupos apresentavam interesses específicos e muitas vezes divergentes. Isso fica evidente quando se frustrou o projeto local de implantação de um frigorífico nacional com recursos sul-rio-grandenses.

Face à aceleração do processo de decadência do charque, os charqueadores gaúchos procuravam, muitas vezes, transferir seus prejuízos para os fornecedores de matéria-prima. Em nível externo, o boi achava-se extremamente valorizado; contudo, os charqueadores buscavam articular-se e realizar convênios para forçarem o criador a aceitar baixo preço pela matéria-prima oferecida. Tal tática – **conduta oportunista** – serviria para acentuar o conflito já pressentido entre criadores e charqueadores (PESAVENTO, 1980, p. 14-19-97)¹⁶⁰.

¹⁶⁰Dentro da economia gaúcha, o estancieiro era o fornecedor de matéria-prima para a charqueada e encontrava-se na dependência dos preços oferecidos pelo grupo charqueador. A alta do preço do gado, que interessava ao criador, não interessava ao charqueador, que via o preço da matéria-prima aumentar e, com isso, elevado o custo de sua produção. Por outro lado, a economia gaúcha exportadora de charque e couro achava-se na dependência da economia central de exportação brasileira. Assim, os charqueadores tendiam a transferir para o produtor direto – estancieiro – as perdas da baixa do preço do charque no mercado nacional. Outro conflito de interesses

Essa conduta oportunista dos charqueadores exercia um impacto profundo na dinâmica de acumulação dos criadores, contribuindo para a estagnação do setor.

O conflito entre as duas frações de classe – criadores e charqueadores – somou-se a um terceiro elemento, com interesses diferenciados, que foi o frigorífico estrangeiro. O problema mais associado à questão do mercado e aos preços ruins obtidos pelo gado era a noção de que os frigoríficos *aproveitavam-se* da situação e realizavam uma campanha baixista, oferecendo os menores preços possíveis para o rebanho. Neste sentido, apresentavam práticas oportunistas, dada a assimetria de informações¹⁶¹. Identificava-se uma crise artificialmente criada pelos frigoríficos, pois eles pressionavam os preços do boi para baixo alegando excesso de oferta.

Para North (1994), o custo de uma transação decorre dos altos custos da informação e do fato de que as partes de uma transação detêm informações de forma assimétrica. Em vista disso, embora os atores criem instituições para estruturar as interações humanas, o resultado será sempre uma certa medida de imperfeição nos mercados. Nesses termos, sempre haverá incentivos à trapaça, aos aproveitadores, etc., o que contribuirá para um mercado imperfeito¹⁶².

da classe pecuarista residia na questão do contrabando. O contrabando prejudicava o charqueador gaúcho devido à entrada no país do charque platino, mas lhe era conveniente a entrada do gado platino de melhor qualidade e menor preço. Já com isso não concordava o criador gaúcho, na medida em que o rebanho uruguaio viria concorrer junto à charqueada como matéria-prima que ele oferecia em condições desvantajosas (PESAVENTO, 1980, p. 39-40).

¹⁶¹A assimetria de informações pode ser constatada pela citação: “os frigoríficos, como é natural, guardam ciosamente o segredo de suas operações. Para poderem obter tais lucros, se tem estas casas, valido até hoje, principalmente, da ignorância de nossos criadores, tanto argentinos, como uruguaios ou brasileiros, sobre as necessidades dos mercados consumidores europeus, sobre os estoques lá existentes, os preços em vigor, etc., para nos impingirem essas ridículas mentiras de que o consumo de carnes frias na Europa tem diminuído muito ultimamente, de que os depósitos estão abarrotados de carnes, de que os preços das carnes baixaram enormemente nos mercados europeus” (PESAVENTO, 1980, p. 206).

¹⁶²Ainda referente às práticas oportunistas do frigorífico, quando havia uma outra forma de aproveitamento da carne, embora obsoleta (charqueada gaúcha), o frigorífico tendia a entrar neste ramo de negócios e aniquilar a força do concorrente para manter o criador submisso (PESAVENTO, 1980, p. 207).

4.6 Firmamento industrial do subsistema Norte e enraizamento agropecuário do Sul (1930-1960)

Consolidados, durante a República Velha, os “subsistemas” econômicos do Rio Grande do Sul, resta saber como eles evoluíram ao longo século XX e qual a importância de cada um dentro do processo de desenvolvimento industrial estadual. Para tanto, considera-se que, no período pós-1930, a indústria gaúcha continuou em grande parte atrelada ao padrão de desenvolvimento ensejado na República Velha, fundamentalmente produtora de bens não-duráveis.

Apesar dos avanços do processo de industrialização gaúcho promovido pelo ideário positivista, a estrutura industrial do Rio Grande do Sul, até meados do século XX, esteve apoiada na transformação de produtos agropecuários.

Existia uma dinâmica de dependência entre o setor secundário e o setor primário. Todavia, a partir da década de 1960, a economia gaúcha vincula-se ao padrão de acumulação nacional, reestruturando principalmente sua indústria, na qual os bens dinâmicos (bens de capital, consumo duráveis e intermediários) passam a deter uma maior participação, em detrimento aos tradicionais.

Esse movimento de reestruturação interna da indústria gaúcha ou, em termo neoschumpeterianos, o esforço de adesão a inovações tecnológicas e organizacionais ao paradigma vigente (*catching up*), responsável pelo atrelamento ao padrão de acumulação nacional, apresenta-se de forma diferente nas Regiões com desempenhos distintos. Verifica-se que um fator determinante da capacidade de aderência ao paradigma tecno-produtivo nacional, no Rio Grande do Sul, foi a existência de uma certa “bagagem” industrial construída ao longo do tempo.

Essa cumulatividade de conhecimentos técnicos foi fundamental para a instalação dos setores característicos do padrão de acumulação que iniciaria em meados dos anos 1950, pois

evidenciou quais regiões do país engajar-se-iam a tal dinâmica. Assim, o período que antecede meados de 1950 é importante, pois se pode verificar desde já uma certa identidade local e especificidade produtiva.

O período histórico da economia mundial, denominado de “fordismo”, é considerado o modelo de organização da produção que dominou a maior parte do século XX, quando a partir de inovações técnicas e organizacionais, criou-se uma trajetória nova para a organização interna da firma e sua interação com o mercado. Inovações permitiram que determinadas firmas concretizassem a “lógica dinâmica do crescimento e competição”, baseadas na exploração das oportunidades para obter economias de escala e de esforço para reduzir os custos de transação, o que redundou na oligopolização de muitos mercados (TIGRE, 1998, 79).

Esse modo de produção, também conhecido como sistema de produção em massa, tem como lócus principal a grande empresa que organiza mão-de-obra, máquinas e matérias-primas na fabricação de amplos volumes de produtos em série.

Nesse sentido, muitas empresas deixaram de ter dimensões pequenas e técnicas produtivas artesanais, bem como deixaram de ser somente ligadas a mercados locais. Consolidou-se a grande empresa com o domínio das diferentes fases da produção em uma única estrutura organizacional, indo desde a produção de matérias-primas até a venda do produto final. Caracterizava-se o domínio da planta verticalmente integrada pela estratégia empresarial de maximizar a produção em massa e reduzir custos (COSTA, 2000).

Ao passo que esse processo de desenvolvimento econômico ocorria nos países desenvolvidos, especialmente nos Estados Unidos, no Brasil, até meados dos anos 1950, a dinâmica estava voltada para o processo de substituição de importações. Tal processo criou, no país, um desenvolvimento industrial caracterizado pelo reduzido grau de sofisticação tecnológica, referente aos bens de produção. Todavia, segundo a hipótese de Suzigan (1986), com a ampliação do mercado interno no período pós-1930, receberam impulso muitos

segmentos voltados para produção de bens de consumo duráveis, intermediários e de capital leves.

No tocante à indústria gaúcha, é a partir do período de substituição de importações que as diferenças estruturais internas entre as Regiões começam a determinar o desempenho de ambas. Na Metade Sul, a indústria local destacava-se pela produção de charque e pela presença de frigoríficos estrangeiros, com características de serem atividades exportadoras para fora do Estado. Porém, com o processo de substituição de importações em marcha, os segmentos dinâmicos do processo de desenvolvimento industrial caracterizavam-se naqueles voltados para os mercados locais e regionais.

Assim, nesse período, foi a estrutura industrial da Metade Norte do Estado que apresentou uma dinâmica mais atrelada ao padrão de acumulação nacional substitutivo de importações. Isso porque alguns dados revelam que as atividades características desse padrão de acumulação concentravam-se, sobretudo, na região de Porto Alegre e nas principais cidades do complexo colonial-imigrante, por essas estarem fundamentalmente voltadas ao mercado local.

Segundo os dados relativos à participação das Metades do Estado no pessoal ocupado da indústria gaúcha, compilados por Bandeira (1994), para meados da década de 1930, os segmentos industriais com maior complexidade tecnológica localizavam-se na Metade Norte do Estado, como revela a tabela a seguir.

Tabela 09. Participação do pessoal ocupado na Indústria de Transformação, por gêneros, da Metade Norte e da Metade Sul do Rio Grande do Sul - 1937.

Discriminação	Metade Norte	Metade Sul	Total
Têxtil	63,94	36,06	100
Couros e peles	83,49	16,51	100
Madeira	96,61	3,39	100
Metalúrgica	89,86	10,14	100
Cerâmica	70,81	29,19	100
Química	77,09	22,91	100
Alimentação	38,9	61,1	100
Vestuário	84,61	15,39	100
Mobiliário	77,22	22,78	100
Edificação	66,45	33,55	100
Aparelhos de transporte	74,4	25,6	100
Produtos de forças físicas	29,17	70,83	100
Indústrias de luxo	95,7	4,3	100
Indústrias reunidas	60,69	39,31	100
Total da indústria	65,93	34,07	100

Fonte: Adaptado de Bandeira (1994, p. 42).

Em 1937, referente ao pessoal ocupado na indústria do Rio Grande do Sul, a Metade Norte do Estado tinha uma participação de aproximadamente 65% do total. Desse total, a região Nordeste (colonial) detinha 46,32% do pessoal ocupado na indústria, destacando-se nos gêneros têxtil (63,15%), couros e peles (44%), metalurgia (68,8%), cerâmica (51%), química (70%), vestuário (76,6%), mobiliário (64,2%), edificação (40%), aparelhos de transporte (42%) e indústrias de luxo (85%) (BANDEIRA, 1994, p. 42).

Por sua vez, a Metade Sul, do total do pessoal ocupado da indústria gaúcha, tinha uma participação de 34%. Os gêneros mais destacados eram têxtil (36%), cerâmica (29%) e alimentação (61%), enquanto que couros e peles, madeira, metalurgia e vestuário detinham apenas 16%, 3%, 10% e 15%, respectivamente, do total do pessoal ocupado na indústria (BANDEIRA, 1994, p. 42).

A Metade Norte-Nordeste apresentava-se também mais diversificada, pois os gêneros têxtil, couros e peles, madeira, metalurgia, cerâmica, química e alimentação correspondiam por aproximadamente 62% de todo o pessoal ocupado da indústria nessa região, ao passo que, na região Sul, apenas o gênero alimentação absorvia praticamente 60% do pessoal.

Assim, com a ampliação do mercado interno, o aumento da oferta de empregos na indústria gaúcha estimulou o surgimento de grandes aglomerações urbanas na Metade Norte-Nordeste, enquanto a participação das atividades agrícolas, na formação da renda local, se tornava-se menos expressiva nessa região. Na Região Nordeste, por exemplo, a participação da população urbana era de 48% em 1940, sendo que sua taxa média de crescimento, entre 1920-1940, foi de 3,05%. Na Metade Sul, a população urbana tinha uma participação de 30% em 1940, apresentando uma taxa de crescimento inferior ao Nordeste referente às duas décadas anteriores, 2,66%. Conforme Bandeira (1994, p. 17), a participação da Metade Sul, no total da população economicamente ativa do Estado, caiu de 41,86% para 33,49% entre 1920-1940. Em 1950, esse valor passou para 31,17%.

Outro fator que ajuda a esclarecer o surgimento de aglomerações industriais na Metade Norte do Estado foi a busca por especializações locais. Com a ampliação do mercado interno e o aumento da concorrência inter-regional, aumentou a defasagem entre a indústria gaúcha em relação ao centro econômico do país. A saída encontrada por muitos setores industriais foi a especialização em determinados ramos, tendendo também à concentração industrial e a uma especialização dos ramos por município. No setor metal-mecânico, por exemplo, definiram-se duas áreas de concentração no Rio Grande do Sul: Caxias do Sul e Porto Alegre. As empresas desse setor, voltadas fundamentalmente para as necessidades locais, especializavam-se na fabricação de um determinado tipo de máquinas e implementos. A indústria do couro e calçados concentrou-se em São Leopoldo e Novo Hamburgo; a indústria de alimentação, em Rio Grande e Pelotas (frigoríficos e conservas). Em Caxias do Sul, também predominou a concentração dos estabelecimentos vinícolas do Estado; a têxtil, em Porto Alegre, etc. (PESAVENTO, 1985, p. 72-90).

Somado a isso, verifica-se que, no período pós-1930, até meados do século XX, continuou forte a hegemonia do complexo pecuário-charqueador na economia regional,

muitas vezes, prejudicando os interesses do capital mercantil. Essa superioridade da elite rural gaúcha, principalmente política, tendia a canalizar muitos investimentos do Estado Regional. Talvez o principal fator determinante da “crise na economia gaúcha”, descrita no capítulo anterior, seja essa hegemonia rural e tradicionalista, que impedia relações capitalistas mais diversificadas e avançadas quanto ao próprio papel do Governo Estadual no processo de industrialização. Segundo Pesavento (1985), a permanência da estrutura econômica estadual da República Velha correspondia, no plano sociopolítico, à permanência no poder dos mesmos grupos dominantes.

As principais demandas perante o poder público desse complexo restringiam-se à criação de um frigorífico com capital nacional, para assegurar o nível de renda e concorrer com o monopólio dos frigoríficos estrangeiros; a recursos financeiros para a criação de charqueadas de produtores, sob a forma de cooperativas ou associações; à criação de infraestrutura adequada para o transporte de carne e ao fomento e assistência técnica e sanitária para o melhoramento da pecuária (DALMAZO, 1992, p. 32). Nesse sentido, a Metade Sul não se diversificava nem em relação às suas demandas perante o Estado Regional, concentrando a atividade econômica fundamentalmente na pecuária, manifestando-se, pelo tempo, a rigidez estrutural (*lock in*) da região. Accurso *et al.* (1965) alertava para a rigidez estrutural da economia gaúcha, extremamente dependente do setor primário, além do caráter não reprodutivo do capital.

Em função desses interesses locais, o governo estadual criou o Instituto Sul-Riograndense de Carnes Ltda (INSTUCARNES) em 1934, pela transformação do Sindicato dos Charqueadores. Esse órgão teve as funções de modernizar as charqueadas e viabilizar a indústria do frio para o aproveitamento integral e econômico do boi, o que representava uma antiga aspiração desse segmento produtivo. As principais atividades do INSTUCARNES foram as seguintes: construção do Frigorífico de Tupanciretã, construção de matadouros-

modelo em Bagé, Alegrete, Guaíba, Farroupilha e Rio Grande, aquisição das charqueadas-modelo de Dom Pedrito e Santana do Livramento, criação de cooperativas de pecuaristas nas localidades de Rio Pardo, São Gabriel, Santana do Livramento, Alegrete, Jaguarão, Pelotas, Santa Maria, Uruguaiana e da Cooperativa da Cidade de Bagé, com empréstimos em condições de juros baixos e de liquidação de dez anos. Dessa forma, o Estado Regional orientou e modernizou a industrialização do complexo pecuário-charqueador, assegurando a apropriação de renda que até então era prejudicada pela presença das grandes corporações estrangeiras e pelo sistema de produção obsoleto (DALMAZO, 1992).

Por outro lado, os interesses fundamentais da burguesia industrial do Rio Grande do Sul voltavam-se para o movimento de industrialização nacional e local. As principais demandas junto ao poder público eram a criação de uma legislação social compatível com a reprodução da força de trabalho, a criação e regularização do crédito oficial de longo prazo para a compra de bens de capital, a qualificação da força de trabalho, entre outros. Tais interesses configuravam uma via de desenvolvimento industrial voltada para o mercado interno nacional, especializada em determinados ramos e diversificada na produção de bens de consumo e de bens intermediários (DALMAZO, 1992, p. 33). Apesar da hegemonia rural, o Estado Regional fez-se presente em alguns momentos, atendendo às demandas da burguesia industrial gaúcha. Assim, os órgãos criados pelo Estado Regional, para o apoio à acumulação industrial, representaram importante impulso para a atividade industrial regional. O poder público gaúcho regulou a padronização dos produtos industriais, fiscalizou a comercialização e controlou a importação de produtos similares à produção existente, buscou a concessão de financiamento privado pelos bancos oficiais e a importação de bens de capital e matérias-primas às empresas e praticou uma política de isenções e reduções sobre tributos e taxas. Também, o governo estadual instituiu o ensino profissionalizante e atraiu escolas de

aprendizagem nacional como SENAI e SENAC, em 1942 e 1946, respectivamente (DALMAZO, 1992).

Os órgãos estaduais de infra-estrutura estiveram voltados para a produção de bens e serviços de natureza pública. A atuação deles revela com nitidez a tendência do poder público estadual de gerar as condições básicas da acumulação, com a finalidade de direcionar a industrialização futura do Rio Grande do Sul (DALMAZO, 1992, p.47). A industrialização do Estado encontrava grandes obstáculos para sua evolução no período pós-1930. Todavia, a reorganização e a forma de expressão do Estado Regional foram marcadas por uma decisiva intervenção econômica na produção e na criação e estatização do capital básico de transportes, energia, educação profissionalizante, etc.

Dessa forma, enquanto, em nível internacional, os países industrializados ampliavam suas relações capitalistas no paradigma “fordista”, no Brasil, presenciava-se uma defasagem em termos tecnológicos e organizações. Essa defasagem, na maioria das vezes, foi suprida por adaptações técnicas arcaicas diante do aumento da demanda interna, dada a reduzida capacidade de importar. No Rio Grande do Sul, as especializações locais, ou municipais, ocorreram no sentido da busca pela competitividade, na qual se reforçavam atividades técnicas, características dos primórdios da industrialização estadual. Também, a intervenção do Estado Regional, apesar de ainda não comandar o processo de industrialização, foi importante em algumas questões-chave da dinâmica de acumulação de capital. A atuação do Estado Regional contribuiu para a superação da crise em certos segmentos produtivos, para a superação dos obstáculos aos movimentos do capital e da acumulação industrial, absorvendo e materializando os interesses específicos e gerais da economia sul-rio-grandense.

Em 1939, a Metade Sul continuava a deter maior peso relativo, quanto a sua participação no Produto Total do Estado. Sua participação era de 38,33%, superando as parcelas da Nordeste, 33,03%, e da Norte, 28,65%. Porém, quanto à participação no Produto

interno do setor industrial, a hegemonia já era da Região Nordeste, 47,57%, ao passo que a Região Sul detinha 34,57%. Uma década após, quanto ao Produto Interno gaúcho, a Região Sul já havia sido superada pelas outras duas áreas da Metade Norte, perdendo seu destaque (BANDEIRA, 1994).

Começava a delinear-se, desse período em diante, a formação do eixo industrial Porto Alegre – Caxias do Sul. No final da década de 1930, a região constituída pelas áreas próximas ao eixo Porto Alegre – Caxias do Sul continha apenas 23,3% da população do Estado, mas já era responsável por 31,5% do produto gaúcho. Porto Alegre alcançou o número de 1.082 fábricas em 1937. No mesmo ano, os municípios sulistas de Pelotas e Rio Grande somados dispunham de apenas 220 estabelecimentos industriais. No final dos anos 1950, a Metade Norte já detinha 70% do produto interno do Rio Grande do Sul (BANDEIRA, 1991; 1994).

Os números revelam o dinamismo do Norte e a estagnação do Sul no novo padrão de acumulação nacional, que teve, no aumento das relações produtivas industriais, sua variável mais influente.

4.7 Consolidação industrial do Norte e estagnação do Sul: o alargamento do desequilíbrio regional (1960-2000)

A partir dos anos 50, com o Plano de Metas, iniciou-se a montagem de setores de maior complexidade tecnológica, como a implantação da indústria de bens de capital e de bens de consumo duráveis. No Brasil, a incorporação e a difusão de tecnologias mais modernas se deram através de constante busca de tecnologias estrangeiras.

A estratégia da política industrial foi o investimento direto de empresas estrangeiras em setores de bens de consumo duráveis e investimento estatal em setores de maior maturação, visando, sobretudo, à construção de uma matriz industrial compatível com o

paradigma fordista. Estabeleceram-se, assim, as bases da moderna industrialização nacional (CONCEIÇÃO, 2002).

Todavia, esse processo de industrialização no Brasil, com forte participação de capital externo e estatal, redundou em concentração regional, evidenciada pela maior participação do Centro-Sul no produto nacional. Com base nisso, analisou-se, no capítulo anterior, que, a partir da década de 1960, constata-se que a estratégia do Estado Regional gaúcho em avançar no processo de industrialização estadual intensifica-se, fundamentalmente, inserindo-se nas políticas industriais nacionais¹⁶³.

A intervenção do Estado Regional determinou a implantação de indústrias características do “paradigma fordista”. São exemplos: a implantação da indústria de material elétrico pesado, siderúrgica, de refinaria, de tratores, de máquinas e implementos agrícolas e de insumos agrícolas. Foram essas indústrias que de sobremaneira determinaram a mudança estrutural produtiva interna do Estado, pois permitiram à economia sul-rio-grandense um maior atrelamento aos movimentos da economia brasileira.

Ressalta-se, também, que a política de industrialização planejada pelo Estado Regional foi orientada para programas de distritos e áreas industriais e para programas de agroindústria. Essa política visava integrar a indústria gaúcha aos grandes projetos do Governo Federal. Criou-se, em 1970, o Conselho de Planejamento e Expansão de Distritos Industriais (CEPEDI), tendo o objetivo de estudar e planejar a expansão de distritos industriais. Entre 1970 e 1972, o CEPEDI ocupou-se da realização do Distrito Industrial de Rio Grande, bem como ampliou sua faixa de atuação em novos pólos regionais ou potenciais de desenvolvimento, na economia gaúcha.

¹⁶³Segundo Dalmazo (1992), a partir da década de 1960, a política de apoio ao capital e à reprodução de capital no Rio Grande do Sul redundou em um programa de investimentos que estabeleceu os gastos com educação, orientando-a para o trabalho (28,75%), transportes e armazenagem (24,29%), energia e comunicações (22,86%), programas sociais (8,27%) e de apoio à produção (10%).

Dessa intervenção planejada, surgiram os programas dos novos Distritos Industriais de Gravataí, Cachoeira do Sul, Butiá, Santa Maria, Triunfo, Cachoeirinha, Santa Rosa, Bento Gonçalves, Novo Hamburgo e outros, como as áreas industriais de Farroupilha e Caxias do Sul (DALMAZO, 1992, p. 93).

Com essas ações, o Estado Regional buscava, além da modernização do parque fabril já existente nas principais regiões do Estado, uma forma de diminuir o problema do desequilíbrio econômico que começava a evidenciar-se na economia gaúcha, procurando “industrializar” determinadas regiões. Assim, a análise do próprio Governo Estadual da “crise da economia gaúcha” apontava para a superação dos pontos de estrangulamento e dos possíveis alvos de germinação de riqueza no Estado, centrados na política econômica do Governo Federal, na estratégia de investimentos da União e no planejamento nacional articulado ao planejamento estadual.

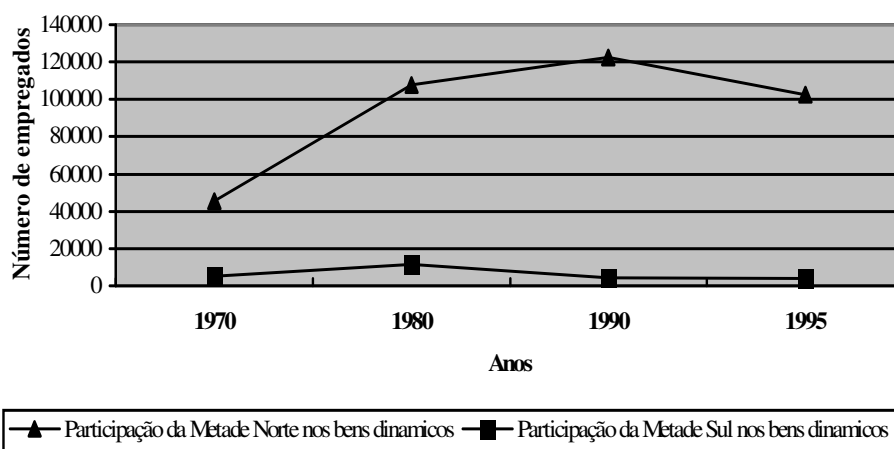
Todavia, apesar de o Rio Grande do Sul conseguir reestruturar seu parque industrial, tendo, a partir da década de 1960, uma participação interna maior de bens típicos do paradigma tecno-produtivo nacional, o esforço de modernização industrial não foi homogêneo dentro do Estado, apesar da participação do Estado Regional. Essa é a constatação que se quer demonstrar nos próximos parágrafos.

O objetivo é verificar onde se encontram as indústrias responsáveis pela modernização do parque fabril gaúcho. Entretanto, não há dados que indiquem a localização por regiões (Metade Sul e Metade Norte), das indústrias características da reestruturação produtiva, responsáveis pelo *catching up* industrial.

Assim, para captar esse processo, utilizou-se uma amostra dos dez principais municípios da Metade Sul e da Metade Norte, na evolução do número de empregados na indústria de transformação do Rio Grande do Sul, nos gêneros característicos do padrão de

mulação nacional, iniciado em meados da década de 1950¹⁶⁴. Os bens caracterizados como “dinâmicos” da indústria gaúcha referem-se à agregação dos gêneros minerais não-metálicos, metalurgia, mecânica, papel e papelão, borracha, química, produtos de matérias plásticas, material elétrico e de comunicações e material de transporte. Tais gêneros industriais são característicos do paradigma da Segunda Revolução Industrial, evidentes do modo de produção “fordista” que o Brasil ingressou, sobretudo, a partir dos investimentos do Plano de Metas e do II PND.

Figura 05. Número de empregados nos bens dinâmicos da indústria gaúcha das principais cidades da Metade Norte e Sul (1907 a 1995).



Fonte dos dados brutos: Censo Industrial do Rio Grande do Sul (1970, 1980); Anuário Estatístico do Rio Grande do Sul (1990, 1995).

¹⁶⁴ Optou-se por escolher dez municípios representantes de cada Metade do Estado pela dificuldade de agregação de todos os municípios do Rio Grande do Sul, o que levaria tempo e demandaria muito esforço, além de não ser o objetivo principal do presente estudo. A escolha levou em consideração o número de habitantes (mais de 100 mil) e a importância histórica do município. Os municípios referentes a Metade Norte são: Porto Alegre, Passo Fundo, Caxias do Sul, Novo Hamburgo, São Leopoldo, Cachoeirinha, Gravataí, Alvorada, Canoas e Triunfo. Triunfo não apresenta população maior que 100 mil habitantes, mas foi incluída por nela se situar o Pólo Petroquímico do Estado e por fatores históricos. As cidades da Metade Sul são: Rio Grande, Santa Maria, Pelotas, Bagé, Uruguaiana, São Gabriel (60.111), Alegrete (84.743), Santana do Livramento (94.627), Cachoeira do Sul (86.526) e Rosário do Sul (40.897). Os cinco primeiros municípios são as únicas da região com mais de 100 mil habitantes. No que se refere aos outros cinco municípios os números entre parênteses indicam a quantidade de habitantes. Apesar do número reduzido de municípios, a amostra concentra elevada participação do total do emprego do Estado. Para o ano de 1970, os 20 municípios concentravam mais de 60% do número de empregados na indústria de transformação do Rio Grande do Sul. Em 1995, a participação destes municípios era de mais de 40%. Para mais informações sobre a amostra e cálculos, consultar o Anexo.

Pelo gráfico anterior, percebe-se claramente, que, ao longo das décadas posteriores à reestruturação da indústria gaúcha, foi somente na Metade Norte que se ampliou o emprego de trabalhadores destinados à produção de bens dinâmicos, característicos da modernização do parque industrial gaúcho.

Dados relativos ao emprego total do Estado, nos bens dinâmicos e tradicionais, corroboram a amostra da evolução, analisada no gráfico anterior, referente às dez principais cidades de cada Metade do Rio Grande do Sul. A constatação pode ser feita a partir da tabela 10, apresentada na página seguinte.

No final da década de 1980, verifica-se a quase total ausência de segmentos produtores de bens “dinâmicos” na Metade Sul. O fato surpreendente é que a Metade Norte concentrava não só os ramos dinâmicos, mas também os “tradicionais”. Como se nota, a participação da Metade Norte é majoritária até em setores em que a Metade Sul foi, ou é, especializada. A diversificação produtiva da Metade Norte é extraordinária, não apresentando concentração regional em alguns ramos, mas em todos os produtos industrializados do Rio Grande do Sul.

Os dados indicam que a Metade Sul chegou ao final dos anos 1980 com uma estrutura industrial altamente especializada, fundamentalmente no gênero de produtos alimentares. Com o processo de industrialização evoluindo, a estrutura industrial da Metade Sul também teve condições de se reestruturar.

Entretanto, ocorreu apenas um rejuvenescimento dos ramos “históricos” da região, como dos produtos alimentícios. Essa constatação fica evidente quando se analisavam as demandas junto ao poder público da classe econômica e política hegemônica no início dos anos 1930. Nessa época, em sua maioria, as reivindicações dos pecuaristas e charqueadores restringiram a produção local a estreitos limites, sobretudo em atividades ligadas à pecuária.

Tabela 10. Participação percentual do emprego na Indústria de Transformação, por gênero, da Metade Norte e da Metade Sul do Rio Grande do Sul - 1989.

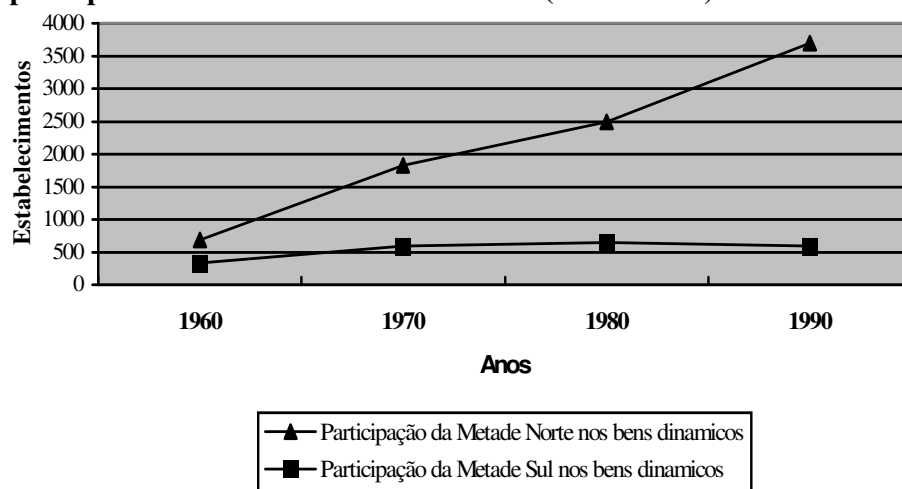
GÊNEROS	Metade Norte	Metade Sul	Total
TRADICIONAIS			
Madeira	91,3	8,7	100
Couros, peles e produtos similares	90,1	9,9	100
Têxtil	83,4	16,6	100
Produtos alimentares	57,8	42,2	100
Bebidas	87	13	100
Fumo	98,1	1,9	100
Mobiliário	97,4	2,6	100
Produtos farmacêuticos e medicinais	78,5	21,5	100
Perfumarias, sabões e velas	94,3	5,7	100
Vestuário, calçados e artefatos de tecidos	94,3	5,7	100
Editorial e gráfica	93,6	6,4	100
Diversas	98,8	1,2	100
DINÂMICAS			
Minerais não metálicos	78,7	21,3	100
Metalurgia	92,1	7,9	100
Papel e papelão	97,7	2,3	100
Borracha	99,9	0,1	100
Química	89,1	10,9	100
Produtos de matéria plástica	98,4	1,6	100
Mecânica	95,1	4,9	100
Material elétrico e de comunicações	99,2	0,8	100
Material de transporte	99	1	100
Total da indústria	89,5	10,5	100

Fonte: Adaptado de Bandeira (1994, p. 43).

Outros indicadores de trajetória diferenciada podem ser evidenciados pelo gráfico a seguir, autenticando a afirmação de que o processo de reestruturação industrial do Rio Grande do Sul foi influenciado pela dinâmica da Metade Norte. Verifica-se, também, que a evolução do número de estabelecimentos destinados à produção de bens dinâmicos, no Estado, apresentou evolução surpreendente somente nesta região do Rio Grande do Sul¹⁶⁵.

¹⁶⁵A metodologia utilizada referente à evolução do número de estabelecimentos dinâmicos para a Metade Sul e Metade Norte é a mesma para o número de empregados, mencionada anteriormente. Veja a nota de rodapé anterior e consulte o Anexo para mais informações a respeito dos cálculos.

Figura 06. Número de estabelecimentos nos bens dinâmicos da indústria gaúcha das principais cidades da Metade Norte e Sul (1960 a 1990).



Fonte dos dados brutos: Censo Industrial do Rio Grande do Sul (1960, 1970, 1980); Anuário Estatístico do Rio Grande do Sul (1990).

Especificamente retratando a região da Metade Norte de Porto Alegre e da Serra, ou a Região Nordeste do Estado, em 1980, ela tinha uma participação no total da população urbana do estado de 52%, ao passo que a Metade Sul detinha apenas 26%. Quanto à população economicamente ativa (PEA), por setores, essa última detinha uma participação de 26% na agropecuária e nos serviços e 18% na indústria. Já a Região Nordeste detinha apenas 12% da PEA na agropecuária, enquanto que, nos serviços e na indústria, a participação era de 50% e 62%, respectivamente, em 1980 (BANDEIRA, 1994). Nessa mesma data, a participação da Região Nordeste, no Produto Interno do Estado, era de 51,2%, enquanto que o Sul detinha 23%.

Segundo Alonso (2003), a Região Norte da Metade Norte, ou o Planalto sul-riograndense, também apresenta desempenho diferente da Região Sul, retomando, nos anos 80 e 90, o caminho da diversificação econômica, embora mantivesse em comum o fato de sua base econômica estar em grande parte calcada na agropecuária (27,6% do PIB regional provém desse setor). Todavia, a mecânica tem forte presença na Região Norte do Estado, com a produção de máquinas e implementos agrícolas.

Foi justamente esse segmento o que mais cresceu em 2001, movido pela forte expansão agrícola e por um expressivo programa de crédito do BNDES, o Moderfrota. Essa expansão contribuiu para o aumento da participação relativa da Região Norte no PIB industrial do Estado, de 19,03% em 2000 para 20,06% em 2001, e para uma queda dessa participação da Região Nordeste, de 71,81% para 70,35% no mesmo período.

Também, a Região Sul ainda apresentava alta vinculação com o setor agropecuário (40%), diferentemente da Região Nordeste (10%). Relativo à participação no setor industrial, a região serrana chegou a deter mais de 70% do produto interno do Rio Grande do Sul em 1970, enquanto que o Sul decaía para apenas 13%. Em 1980, as participações das duas regiões eram de 68% e 15%, respectivamente (BANDEIRA, 1994, p. 36).

Do ponto de vista do desenvolvimento econômico, a região Nordeste acumulou maior volume de investimentos em geral, ao longo do século XX, mas, especialmente, na sua segunda metade, assegurando-lhe a consolidação da posição de região mais desenvolvida do Estado. Confirma essa afirmação o fato de estarem aí concentrados 70% (em 2001) do parque industrial gaúcho (ALONSO, 2003).

Ao analisar o PIB industrial da Metade Sul, nota-se que, no período posterior a 1959, o declínio foi bastante significativo, chegando a se manter uma redução do produto industrial quase que constante. Recentemente, menos de 10% da produção industrial gaúcha foi realizada na Metade Sul e apenas um quarto da população do estado residiu dentro desses limites. Para uma região que chegou a gerar 34,57% de toda a produção industrial do Rio Grande do Sul em 1939, alcançar uma participação de 9,6% em 2001 foi revelador da perda acentuada de dinamismo do seu parque industrial (ALONSO, 2003)¹⁶⁶.

¹⁶⁶Em 1939, o parque industrial de Pelotas representava 5,97% do produto do setor manufatureiro do Rio Grande do Sul. Entretanto, passou a representar 3,01% da produção industrial do Estado em 1990, caindo para 1,02% em 2001, certamente a marca mais baixa da sua história. A economia da Cidade de Rio Grande teve uma trajetória distinta da de Pelotas nos anos 90. Embora façam parte da mesma formação regional, há, no caso de Rio Grande, algum tipo de singularidade, que lhe tem assegurado resultados distintos dos alcançados pela cidade vizinha. Historicamente, a Cidade de Rio Grande tem sido a porta de saída e de entrada da produção do Estado. Por essa

Com a política do Estado Regional destinada à criação de Distritos Industriais na década de 1970, tinha-se a idéia de que o processo desigual de evolução regional poderia ser atenuado. Entretanto, a simples criação de distritos na Metade Sul, na década de 1970, não repercutiu na matriz industrial do Estado em longo prazo. As aglomerações produtivas são retratadas pela abordagem neo-schumpeteriana como resultado de trajetórias. Arranjos produtivos locais possuem história e não são criados intencionalmente.

Assim, retomou-se o processo de concentração espacial da indústria gaúcha, ocorrendo, com maior intensidade, em três municípios da Metade Norte: Triunfo, Canoas e Gravataí. Esses três municípios, em conjunto, representavam 18,57% do PIB industrial do Estado em 1990, passando a 23,28% em 2001 (ALONSO, 2003).

Seguramente, esse avanço foi decorrente dos novos investimentos realizados na expansão da indústria química em Canoas (Refinaria Alberto Pasqualini), em Triunfo (Pólo Petroquímico) e também em Gravataí (implantação do complexo automotivo da General Motors).

O que ocorre no Estado, ao lado do processo de desenvolvimento industrial, é uma progressiva ampliação do desequilíbrio ao longo do século XX, da qual participam as áreas mais antigas do Rio Grande do Sul. Um fenômeno bastante visível é o de que Porto Alegre e a Região Nordeste tornaram-se as regiões dinâmicas, ao lado de alguns pontos mais distantes da Região Norte. A Metade Sul, ao longo de todo o processo de industrialização e reestruturação, não conseguiu integrar-se à tal dinâmica, pois, a partir de meados do século XX, não adquiriu os segmentos industriais característicos do paradigma tecno-econômico vigente.

razão, dispõe de uma infra-estrutura portuária que a credencia a se integrar a todo o movimento de expansão da economia gaúcha. Na verdade, a cidade tem sido privilegiada com o aporte de investimentos, públicos e privados, toda vez que a economia do Estado necessita melhorar a circulação de suas mercadorias até o Exterior. Foi assim nos anos 70, com investimentos na modernização do próprio porto, na construção de terminais graneleiros e na melhoria dos acessos rodoviários (rodovia 392). Mais recentemente, nos anos 90, verificou-se novo movimento no sentido de modernizar o porto para atender às demandas oriundas do acordo do Mercosul, bem como do(s) projeto(s) automotivo(s) que ingressava(m) no Rio Grande do Sul (ALONSO, 2003).

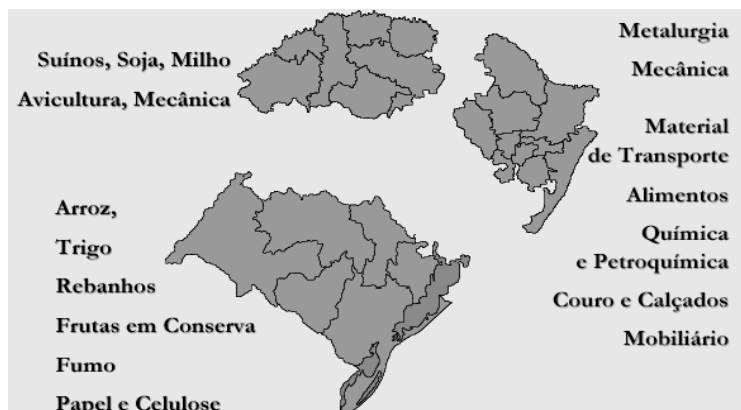
Em vista dessas indicações, afirma-se que apenas uma região do Estado gaúcho conseguiu vincular-se ao modelo de industrialização capitalista brasileiro do pós-guerra. Com isso, a evolução da disparidade econômica regional foi determinada pelo próprio processo de desenvolvimento industrial do pós-1950, em consonância com o paradigma tecno-produtivo nacional. Assim, a região que se inseriu nessa nova dinâmica participou das fases de crescimento da economia brasileira.

No novo padrão, construiu-se uma estrutura industrial concentrada na Metade Norte do Estado, bastante diversificada e integrada, percebida pelo conjunto de cadeias produtivas e complexos industriais. Tais complexos industriais destacam-se atualmente, na matriz industrial gaúcha e interagem dinamicamente, como é o caso do metal-mecânico, do agroindustrial, do coureiro-calçadista e do químico, além de importantes setores, como o eletroeletrônico e as cadeias produtivas têxteis e moveleira.

No mapa seguinte, verifica-se que a Metade Sul não apresenta tais complexos e que, em sua maioria, a produção é de bens agropecuários.

O complexo coureiro-calçadista concentra-se sobretudo na região do Vale dos Sinos (São Leopoldo e Novo Hamburgo). O complexo metal-mecânico localiza-se, principalmente, em Caxias do Sul, juntamente com Porto Alegre e em menor escala em alguns municípios da Região Norte. No complexo químico, a concentração industrial deve-se ao Pólo Petroquímico de Triunfo e à Refinaria Alberto Pasqualini em Canoas, apesar do município de Rio Grande também concentrar indústrias desse gênero. No complexo agroindustrial, não se constata concentração municipal, todavia a predominância dessas indústrias está localizada na Metade Norte do Estado.

Figura 07. Principais setores industriais do Rio Grande do Sul e sua localização no final do século XX.



Fonte: Fiergs.

Além da Metade Norte incorporar segmentos característicos do paradigma da Segunda Revolução Industrial, há um esforço, que ainda é presente, de incorporação de tecnologias e organização do trabalho flexíveis. Essa busca por inovações refere-se à preocupação de atrelamento ao novo paradigma tecno-econômico (microeletrônico). Assim, os segmentos industriais característicos do paradigma anterior tendem a sofrer um rejuvenescimento, ajustando-se à nova dinâmica de acumulação.

Com isso, a tendência é a ampliação do desequilíbrio, pois a reestruturação dá-se dentro de empresas já estabelecidas no Estado, sendo extremamente difícil o surgimento de ramos característicos da Terceira Revolução Industrial em uma região especializada em indústrias da Primeira Revolução Industrial (têxteis e alimentação).

Nesses termos, grandes investimentos públicos e privados vêm sendo realizados nos últimos anos, principalmente no entorno do eixo Porto Alegre – Caxias do Sul. Entre os mais importantes, destacam-se a ampliação do Pólo Petroquímico, a ampliação da Refinaria Alberto Pasqualini, a instalação da General Motors e da Navistar, a ampliação do Aeroporto Salgado Filho, a ampliação do Trensurb, as novas unidades produtivas da Dell Computadores,

da Pirelli, da Goodyear e do Grupo Gerdau, o terminal gasoduto Bolívia-Brasil e investimentos em infra-estrutura viária.

Além disso, considerando a organização industrial particular do Rio Grande do Sul, no final do século XX, o Governo Gaúcho definiu como ponto de partida para o desenvolvimento, uma política de apoio à dinamização da estrutura produtiva do Estado das seguintes aglomerações: cadeia produtiva de autopeças da região da Serra, pertencente ao complexo metal-mecânico; cadeia produtiva de máquinas agrícolas da região Norte, também pertencente ao complexo metal-mecânico; complexo coureiro-calçadista da região do Vale dos Sinos; cadeia produtiva moveleira da região da Serra; e a cadeia produtiva de conservas e doces coloniais da microrregião Sul, mais especificamente encontrada na cidade de Pelotas e arredores, pertencente ao complexo agroindustrial do RS (CASTILHOS, 2002).

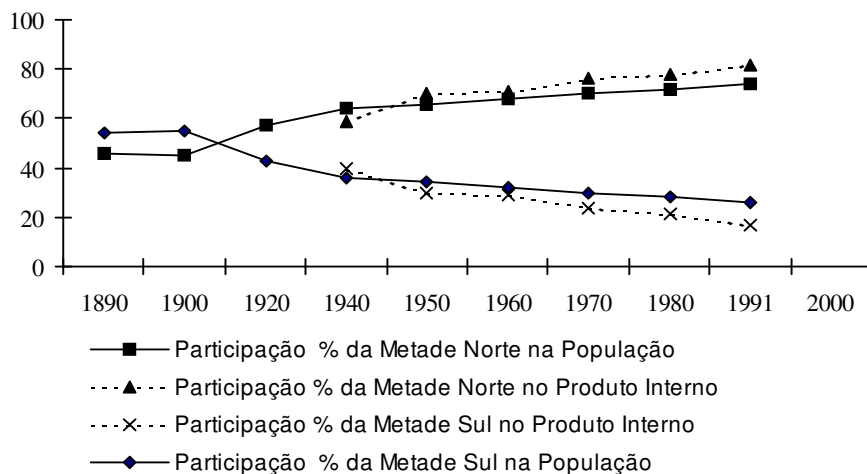
A opção política por apoiar as aglomerações locais pode ser entendida como uma tentativa de desenvolver o potencial de transição da região para o paradigma pós-fordista. Através da identificação de Arranjos Produtivos Locais (APLs), o Estado Regional busca o maior desenvolvimento desses, pois os arranjos têm rebatimentos positivos sobre grande parte da matriz produtiva estadual¹⁶⁷.

Na verdade, existem inúmeras aglomerações produtivas no Rio Grande do Sul, sobretudo na Metade Norte-Nordeste. Portanto, a tendência é a da ampliação do hiato industrial entre regiões no limiar do século XXI.

Por fim, a visualização do desequilíbrio econômico, que se deu ao longo da trajetória pelo século XX, pode ser feita pelo gráfico a seguir.

¹⁶⁷A análise industrial enfocada em arranjos produtivos locais remete ao ideário das escolas neo-schumpeteriana e institucionalista, para as quais variáveis como trajetória tecnológica, aprendizagem, inovação e enraizamento social são determinantes para o sucesso de aglomerações produtivas.

Figura 08. Participação de cada Metade na População (1890-1991) e Produto Interno do Estado do RS (1939-1990).

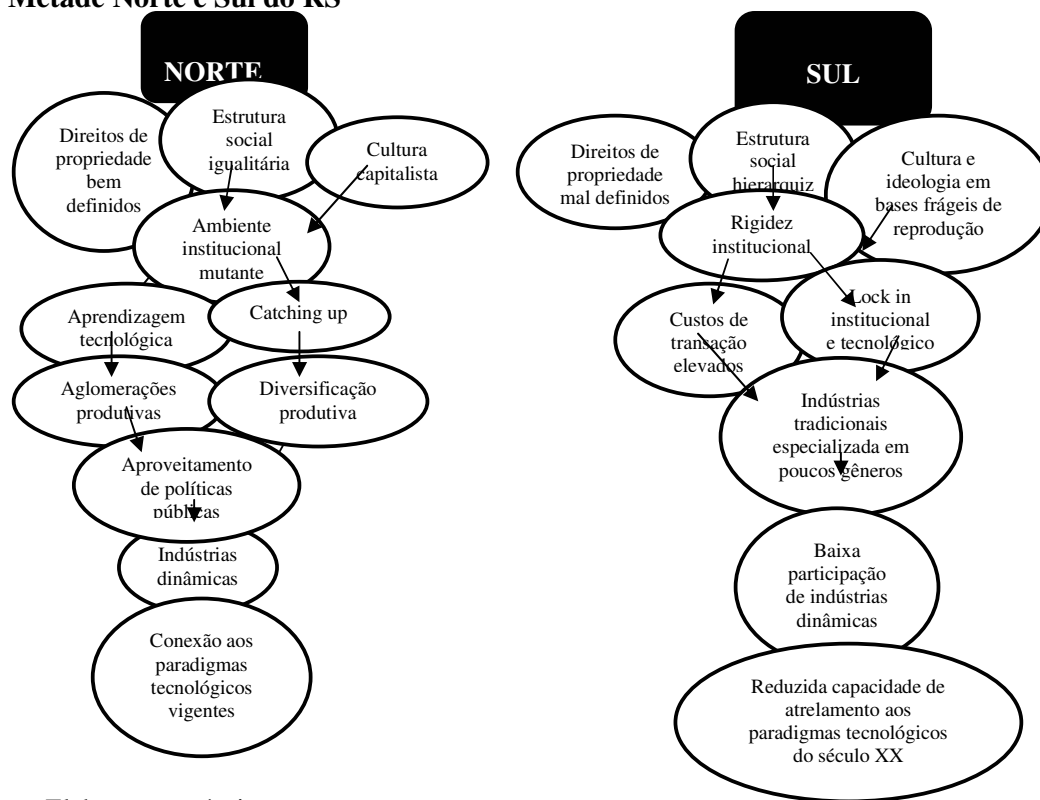


Fonte: Verschoore Filho *apud* Monastério (2002).

Ao longo do estudo, buscou-se transmitir a idéia de que o processo de desenvolvimento industrial é dependente de fatores institucionais e tecnológicos. Tais fatores são dependentes de eventos passados e, portanto, o processo é cumulativo ou histórico. Variáveis como direitos de propriedade, conhecimento, cultura, ideologias políticas e aprendizagem caracterizam-se por serem construídas, ou definidas, localmente, e irão determinar o comportamento de firmas, das relações de poder na sociedade e os custos de transação e transformação das atividades produtivas.

Assim, essas variáveis influenciam de sobremaneira o processo de desenvolvimento econômico e fazem com ele seja dependente da trajetória passada. Abaixo, a figura indica alguns elementos institucionalistas e neo-schumpeterianos das duas regiões do RS que influenciaram amplamente a trajetória industrial de ambas.

Figura 09. Elementos institucionalistas e neo-schumpeterianos do desempenho industrial da Metade Norte e Sul do RS



Fonte: Elaboração própria

A definição dos direitos de propriedade no Rio Grande do Sul, no século XIX, o tipo de estrutura social e a cultura acumulada dos agentes de cada subsistema econômico originaram ambientes institucionais particulares no Estado. Tais ambientes institucionais determinaram a trajetória industrial das regiões, pois influenciaram as percepções e escolhas dos agentes locais a respeito das recompensas esperadas. Assim, foram os conhecimentos e a aprendizagem adquirida no tempo que refletiram as oportunidades de investimentos em atividades produtivas locais. Esses fatores, de larga duração, exerceram importantes influências no futuro, determinando a taxa de aprendizagem, os custos de transação e transformação e a competência para mudanças das “Metades” regionais.

A possibilidade de retornos crescentes da atividade produtiva ligada à pecuária fez com que pecuaristas e charqueadores escolhessem determinadas formas específicas de

organização (charqueadas, trabalho escravo, frigoríficos), excluindo outras. A principal característica dessa evolução foi que a possibilidade de continuar escolhendo a atividade produtiva inicial (extremamente ligada à pecuária) aumentou com sua prática, em função da aprendizagem e de externalidades criadas pela matriz institucional.

Foi, a partir dessa escolha das primeiras atividades produtivas, que a Metade Sul excluiu as outras. Assim, a escolha é racional, mas a presença de externalidades criadas pela aprendizagem dos agentes estabelece que condicionantes históricos levam a que o processo selecione certa atividade produtiva e exclua outra, podendo a região apresentar uma rigidez estrutural (*lock in*), institucional e tecnológica. Apesar da pecuária ser altamente rentável no século XIX, do ponto de vista histórico evolucionário, não foi, levando a região a uma opção inferior¹⁶⁸.

No caso da Metade Norte do Rio Grande do Sul, os fatores históricos-institucionais de seu subsistema econômico fizeram com que, a partir da década de 1930, grande parte dos agentes optasse por um sistema de produção que reforçasse as atividades características locais precedentes (fundamentalmente capitalistas e manufatureiras). Assim, a elevada diversificação da região, promovida pelos imigrantes, evoluiu e tornou possível que ela se vinculasse ao padrão de acumulação nacional.

¹⁶⁸Segundo Licha e Oreiro (1998, p. 2), retornos crescentes são um fato comum em processos de escolha de formas organizacionais alternativas. Os autores referidos adotam o modelo de B. Arthur, que permite estudar o processo de difusão dessas escolhas. O principal resultado desse modelo é que, se a probabilidade de escolher uma ação aumenta com sua adoção, as primeiras adoções do processo podem levar a selecionar uma delas e excluir as outras. Licha e Oreiro (1998) utilizaram esse marco teórico para estudar a difusão de procedimentos adotados para organizar a relação capital-trabalho. Em especial, o objetivo dos autores foi mostrar os fatores que levaram a Alemanha e a Inglaterra a organizar de forma diferente suas relações trabalhistas a partir da década de 70. A hipótese principal é que fatores histórico-institucionais fizeram com que a Alemanha organizasse suas relações industriais na forma de um regime de alta performance, enquanto que a Inglaterra optou pelo sistema de produção em massa flexível. Nesses termos, a Inglaterra pode ter selecionado uma forma organizacional que oferecerá menores lucros no longo prazo, incorrendo numa situação de ineficiência histórica. Também, exemplos históricos desses processos, na análise de difusão de tecnologias, são apresentados por David (1985). Com retornos crescentes, a eficiência histórica do procedimento selecionado não é garantida. Se, no começo do processo, uma ação melhora lentamente, ela pode ser excluída, e a estrutura de longo prazo pode ficar na opção inferior. A ineficiência resulta do fato de que os primeiros adotantes impõem externalidades aos que chegam depois, não existindo nenhum mecanismo que induza os agentes a explorar ações custosas no começo, mas atrativas para adotantes futuros. Com isso, um processo cujos resultados de longo prazo são decididos ao acaso, dependendo da história, pode ser ineficiente (LICHA e OREIRO, 1998).

Os conhecimentos técnicos e as escolhas dos agentes locais estavam de acordo com a nova dinâmica industrial brasileira, que iniciaria a partir da segunda metade do século XX, visto que existia, na região, capacidade de adaptação e competitividade para estágios mais avançados do processo de industrialização.

4.8 Síntese

A formação econômica do Rio Grande do Sul mostra a constituição de dois subsistemas econômicos, no Estado, com distintas especializações produtivas. Durante o Império, as atividades ligadas à transformação do boi foram predominantes, gerando riqueza e determinando a classe dominante estadual. A hegemonia econômica de pecuaristas e charqueadores consagrou, na região da Campanha, uma estrutura social hierarquizada e patrimonialista, extremamente desigual. Entretanto, o sucesso da principal atividade produtiva dessa região estaria, no futuro, fadada ao fracasso, em razão de problemas internos, como estrutura do trabalho, aprendizagem, tecnologia e elevados custos de transação.

No momento em que se debatia em crise a Metade Sul do Estado, aflorava, ao Norte, uma sociedade de pequenos agricultores, artesões e comerciantes provindos da Europa. Essa nova sociedade possuía laços mais fortes ao “espírito de capitalismo”, já que os imigrantes europeus trouxeram consigo instituições capitalistas provenientes do estágio de desenvolvimento industrial em que se encontravam na sua terra de origem.

Os dois subsistemas econômicos aprofundaram suas relações capitalistas na República Velha, começando a manifestarem progresso e limites ao desenvolvimento. Durante este período, a Metade Sul ainda detinha a maior participação no emprego da indústria de transformação, no valor da produção e na população do Estado. Todavia, a ocasião da República

Velha, no Rio Grande do Sul, presenciou uma mudança na forma de dominação, na esfera pública e na produção, apoiando-se, sobretudo, nas atividades características da Metade Norte. Tal mudança foi importante para o ingresso da região em estágios mais avançados do processo de industrialização.

A partir de meados do século XX, o desequilíbrio industrial ampliou-se, com crescentes ganhos de participação da Metade Norte no produto total e industrial, bem como na população do Estado. Esse avanço foi promovido, sobretudo, pelos novos gêneros industriais adquiridos pela região, característicos do padrão de acumulação nacional. Como foi na Metade Norte que concentraram-se as indústrias do paradigma tecnológico vigorante, essa região apresentou maiores taxas de crescimento, em relação àquelas da Metade Sul.

Pode-se dizer que o Rio Grande do Sul deparou-se com duas grandes crises ao longo de sua história econômica. A primeira no final do século XIX e, a segunda, em meados do século XX. Nas duas ocasiões o Estado Regional teve participação destacada, promovendo à diversificação produtiva e à modernização tecnológica. Entretanto, o sucesso das políticas públicas manifestou-se apenas em uma região do Estado, o que corrobora o ambiente mutante, adaptativo e dinâmico da Metade Norte.

5. CONCLUSÃO

A formação da indústria gaúcha e sua inserção nos ciclos da economia brasileira revestiram-se de certas particularidades. Primeiramente, em sua formação histórica, o Rio Grande do Sul caracterizou-se por um modelo de desenvolvimento “voltado para dentro”. Até o final da República Velha, a atividade mais significativa residia no beneficiamento do boi, encontrando-se, também, nessa atividade, a classe hegemônica do Estado. Entretanto, no decorrer do período em consideração, a estrutura produtiva do Estado alterou-se, sendo que o papel determinante para ocorrer a mudança foi exercido pelo Estado Regional. Após um século de especialização na atividade pecuária, o Estado diversificou-se em termos de produção e ampliou suas relações capitalistas. O Estado positivista, diferentemente da política do Império, que associava a expansão gaúcha ao progresso da pecuária bovina, passou a incrementar outras atividades, diversificando a matriz produtiva regional.

Com isso, as exportações de bens, oriundos do complexo colonial-imigrante, apresentaram extraordinário crescimento, juntamente com as atividades ligadas ao mercado interno do Estado, como beneficiamento industrial de produtos agrícolas e práticas comerciais. O Censo de 1920 também indicava a existência, no Rio Grande do Sul, de estabelecimentos de bens de produção leves (metalurgia, mecânica, material de transporte, minerais não-metálicos, química), atividades essas emblemáticas no Estado dos imigrantes europeus, os quais tinham destaque na produção nacional. Todavia, apesar do progresso industrial, havia limites para o desenvolvimento contínuo, como constatado no mercado de trabalho, que apresentava uma oferta restrita de mão-de-obra industrial, e nas atividades ligadas à transformação do boi, que se deparavam com a superação tecnológica de seu produto típico.

O período da década de 1930 até meados do século XX caracteriza-se por uma fase de transição, na qual se destacam a perda de autonomia dos Estado Regionais, a ampliação do mercado interno e o aumento da concorrência. Nessa nova dinâmica, receberam investimentos as atividades produtoras de bens de consumo não-duráveis e bens de produção leves, ocorrendo algumas especializações locais por municípios no Rio Grande do Sul. Apesar disso, o modo de produção sul-rio-grandense ainda caracterizava-se pela predominância de beneficiamentos agropecuários, enquanto a indústria do Centro-Sul do país caminhava para estágios mais avançados do processo de industrialização. O período demasiadamente extenso do padrão de acumulação gaúcho, sofrendo pequenas transformações marginais, acabou redundando em perda de participação estadual no produto nacional.

Com a “crise da economia gaúcha”, o Estado Regional voltou a exercer destaque para a transformação industrial. Sua principal estratégia foi atrelar o Estado sul-rio-grandense aos “planos” de desenvolvimento da nação, garantindo investimentos para o rearranjo produtivo interno. Implantaram-se, no Rio Grande do Sul, estabelecimentos industriais característicos do padrão de acumulação nacional, vinculando-se o Estado aos ciclos da economia brasileira desde então.

Atualmente, a estrutura industrial do Estado gaúcho assemelha-se à do país, todavia apresenta algumas especificidades resultantes de sua trajetória pelo século XX. Há uma maior participação de indústrias tradicionais, em relação à média nacional, além da existência de significativas aglomerações produtivas, especializadas em determinados gêneros por municípios. Essas aglomerações industriais formaram-se ao longo do século XX, e as características do estágio mais avançado de industrialização nacional encontram-se principalmente em uma região do Estado, evidenciando-se um desequilibrado processo de desenvolvimento industrial no Rio Grande do Sul. A disparidade econômica contemporânea inter-regional sul-rio-grandense deveu-se, então, à dinâmica evolutiva de cada região.

Nesse processo, desenvolveram-se características específicas da formação socioeconômica de cada “Metade”, Sul e Norte, do Estado, com presença de fatores de longa duração que influenciaram a trajetória de ambas. Na definição dos direitos de propriedade de cada região, estão as bases para o entendimento da problemática do desequilíbrio regional. Na região da Campanha, estruturou-se uma sociedade estratificada e patrimonialista, com elevada concentração da terra e defensora do monopólio para suas atividades. Pecuaristas e charqueadores apresentavam divergências de interesses produtivos, apoiados por seus monopólios, acarretando a existência de elevados custos de transação na região. Assim, não estavam definidos nem assegurados os direitos de propriedade, nem o respeito dos contratos. Essa classe dominou a esfera pública do Estado por um século, beneficiando-se do privilégio de criar regras a seu favor. A escolha por atividades extremamente ligadas à pecuária levou a exclusão de outras, pois, com a existência de retornos crescentes, atividades pecuniárias da classe hegemônica eram satisfeitas, todavia não estavam relacionadas a outras práticas capitalistas. A aprendizagem nessas atividades também influenciou a trajetória industrial, pois a busca por novos conhecimentos reforçou a ideologia dos agentes, acabando por especializar a região em atividades primárias. A estrutura econômica atual é resultado dos investimentos realizados no passado e da capacidade adquirida em certos procedimentos e atividades. O efeito *lock-in*, assim, é evidente.

As instituições do Norte do Estado foram desenvolvidas em claro contraste com as características de desenvolvimento da região Sul. Nesses termos, criaram-se instituições que promoveram o desenvolvimento econômico e social. Na Metade Norte, foram definidos direitos de propriedade mais eficientes, fundamentados, sobretudo, na pequena propriedade, estrutura social igualitária, diversificação produtiva, conhecimentos técnicos e costumes e tradições capitalistas. Com a influência dos conhecimentos passados dos imigrantes, a

aprendizagem em práticas fabris ficou facilitada, criando um ambiente propício à expansão diferenciada do desenvolvimento das relações capitalistas de produção.

Dessa forma, embora a Metade Sul do Estado, durante a República Velha, fosse ainda a região hegemônica, não mais era o todo dinâmico. Paralela a sua decadência, aflorou o dinamismo do Norte, que iniciava sua arrancada, demonstrando já diversificação produtiva e conhecimentos industriais. No entanto, o fundamental da hipótese defendida é a compreensão de que, apesar de a Metade Sul ser ainda a região hegemônica na República Velha, as diferenças quantitativas do início do século XX escondiam estruturas sócio-econômicas bastante distintas, as quais esclarecem a divergência na trajetória de desenvolvimento industrial de ambas. Ambientes institucionais particulares, do início do século XX, contribuíram para que o eixo Porto Alegre – Caxias do Sul se transformasse no principal centro industrial do Estado e para que a rudimentar indústria das principais cidades da Campanha, ao inserir-se na dinâmica capitalista, demonstrasse retraimento.

Tal consideração tornou-se evidente no período pós-1930, quando se ampliou o mercado interno brasileiro. Com o aumento da concorrência, os municípios da Metade Norte começaram e especializaram-se em determinadas atividades industriais (couro e calçados, mecânica, metalurgia, material de transportes, vinhos, etc), evidenciando-se aí o surgimento das aglomerações produtivas presentes, hoje, no Estado. A Metade Sul também aprofundou suas relações capitalistas, mas elas restringiam-se ao beneficiamento primário (charqueadas e frigoríficos), cujos encadeamentos são extremamente limitados se comparados com os expressos pelas indústrias dinâmicas. Nesse momento, as regiões estabeleceram suas principais atividades produtivas em constituição de trajetórias de desenvolvimento distintas. O Norte diversificou e modernizou, em certa medida, sua estrutura industrial, e o Sul enraizou-se definitivamente na agropecuária. Foi nesse momento que o Norte ultrapassou o Sul do

Estado na participação do produto total estadual, na produção industrial, no número de emprego e na população.

No momento de crise econômica dos anos 50 e 60, com o papel do Governo Estadual, os investimentos somente poderiam direcionar-se para a região que apresentasse maiores externalidades positivas nos segmentos característicos do novo padrão de acumulação. Assim, o *catching-up* processado em relação ao padrão de produção nacional, fundado, sobretudo, no desenvolvimento das indústrias de bens de capital e bens de consumo duráveis, ocorreu na Metade Norte, consolidando-se a matriz industrial dessa região e, por consequência, a matriz industrial dinâmica do próprio Estado do Rio Grande do Sul. Nessa consideração, a diferenciação regional tende a se acentuar, nos dias atuais, tendo em vista que esta região possui estrutura produtiva em condições de levar adiante os elementos paradigmáticos da revolução técnico-produtiva em andamento.

Portanto, registra-se que os processos de desenvolvimento econômico devam ser entendidos através de uma dinâmica evolucionária, histórica, econômica e institucional, que tem identidades enraizadas em ambientes locais. Com isso, o processo de desenvolvimento industrial “desequilibrado” do Rio Grande do Sul pode ser melhor reinterpretado, através de “outros” instrumentos analíticos que ressaltam além do próprio Estado, que as “Metades” Sul e Norte gaúchas possuem especificidades locais, onde valores, cultura, normas, regras, direitos, política (arcabouço institucionalista) somam-se a rotinas, busca, seleção, *catching-up*, trajetória e paradigmas tecnológicos (tratamento neo-chumpeteriano-evolucionista), importando-se como instrumentos de análise.

REFERÊNCIAS

- ABRAMOVAY, R. Desenvolvimento e instituições: a importância da explicação histórica. In: ARBIX, G.; ZILBOVICIUS, M.; ABRAMOVAY, R.. **Razoes e ficções do desenvolvimento**. São Paulo: UNESP/EDUSP, 2001.
- ACCURSO, C. Relações macroeconômicas da economia gaúcha – 1960-85. **Indicadores econômicos FEE**, Porto Alegre, v.21, n.3, 1993.
- ACCURSO, C.; CANDAL, A.; VERAS, A. Análise do insuficiente desenvolvimento econômico do Rio Grande do Sul. **Boletim da Comissão de Desenvolvimento Econômico**. n.16. Porto Alegre: Assembléia Legislativa, 1965.
- ALBUQUERQUE, E. M. Notas sobre os determinantes tecnológicos do *catching-up*: uma introdução a discussão sobre o papel dos sistemas de inovação na periferia. **Revista Estudos Econômicos**. São Paulo IPÊ, 1997.
- ALMEIDA, P. F. C. A gestação das condições materiais da implantação da indústria gaúcha – 1870-1930. **Ensaio FEE**. Porto Alegre (13)2., 1992.
- ALMEIDA, P. F. C. As condições materiais da condição periférica da indústria gaúcha na industrialização restringida. In: Targa, L. R. P. **Gaúchos e Paulistas**: dez escritos de historia regional comparada.. Porto Alegre: FEE, 1996.
- ALONSO, J. A. F Análise do crescimento da região sul nas últimas décadas (1959-1990). In: ALONSO, J. A. F.; BENETTI, M. D.; BANDEIRA, P. S. **Crescimento econômico da região sul do Rio Grande do Sul**: causas e perspectivas. Porto Alegre: FEE, 1994.
- ALONSO, J. A. F. O cenário regional gaúcho nos anos 90: convergência ou mais desigualdade? **Indicadores Econômicos FEE**. Porto Alegre. v.31, 2003.
- ALONSO, J. A. F; BANDEIRA, P. S. Considerações metodológicas sobre a divisão regional. In: ALONSO, J. A. F.; BENETTI, M. D.; BANDEIRA, P. S. **Crescimento econômico da região sul do Rio Grande do Sul**: causas e perspectivas. Porto Alegre: FEE, 1994.
- ARAÚJO, H. J. V.; FISCHER, L. A. Para ler Raymundo Faoro. In: TARGA, L. R. P. (org.). **Breve inventário de temas do sul**. Porto Alegre; Lajeado: UFRGS/FEE/UNIVATES, 1998
- AZEVEDO, T. **Italianos e Gaúchos**: os anos pioneiros da colonização italiana no Rio Grande do Sul. Porto Alegre: A Nação, 1975.
- BANDEIRA, P. S. As raízes históricas do declínio da região sul. In: ALONSO, J. A. F.; BENETTI, M. D.; BANDEIRA, P. S. **Crescimento econômico da região sul do Rio Grande do Sul**: causas e perspectivas. Porto Alegre: FEE, 1994.
- BLAUG, M. **Metodologia da economia ou como os economistas explicam**. São Paulo: EDUSP, 1993.
- BONI, L. A.; COSTA, R. **Os Italianos do Rio Grande do Sul**. Porto Alegre: Escola Superior de Teologia São Lourenço de Brades/Universidade de Caxias/Correio Riograndense, 1984.

- BRITTO, J. **Características estruturais e *modus-operandi* das redes de firmas em condições de diversidade tecnológica.** 1999. Tese (Doutorado em Economia) – Universidade Federal do Rio de Janeiro, Instituto de Economia, Rio de Janeiro.
- CAMPOS, R. R. A dinâmica tecnológica na indústria de carnes: o enfoque neoschumpeteriano. **Textos de Economia.** UFSC, Florianópolis, v.6 1995
- CANO, W. **Desequilíbrios regionais e concentração industrial no Brasil.** Campinas: UNICAMP, 1998b.
- CANO, W. **Raízes da concentração industrial no Estado de São Paulo.** Campinas: UNICAMP, 1998a.
- CANUTO, O. **Brasil e Coréia do Sul: os (des) caminhos da industrialização tardia.** São Paulo: Nobel, 1994.
- CARDOSO, F. H. **Capitalismo e escravidão no Brasil meridional: o negro na sociedade escravocrata do Rio Grande do Sul.** São Paulo: Difusão, 1977.
- CÁRIO, S. A. F. Contribuição do paradigma microdinâmico neo-schumpeteriano à teoria econômica contemporânea. **Textos de Economia.** UFSC, Florianópolis, v.6, 1995.
- CASTILHOS, C. C. Sistemas locais de produção no RS: reflexões sobre seus limites e possibilidade enquanto política pública. In: CASTILHOS, C. C. (2002) (coord.). **Programa de apoio aos sistemas locais de produção: a construção de uma política pública no RS.** Porto Alegre: FEE/SEDAI, 2002.
- CASTILHOS, C. C.; PASSOS, C. (coords.). **Competitividade e inovação na indústria gaúcha.** Porto Alegre; São Leopoldo: FEE/UNISINOS, 1998.
- CASTRO, A. B. de. **Sete ensaios sobre a economia brasileira.** Rio de Janeiro: Forense, 1971.
- COASE, R. H. "The Nature of the Firm", **Economic**, v.4, November, p.386-405, 1937.
- CONCEIÇÃO, O. A. C **Instituições, crescimento e mudança na ótica institucionalista.** Porto Alegre: Teses FEE, 2002.
- COSTA, A. B., PASSOS, M. C. Crescimento e crise na industria gaúcha: 1959-85. **Ensaio FEE.** Porto Alegre (8)1. 1987.
- COSTA, A. B. Inovações e mudanças na organização industrial **Ensaio FEE.** Porto Alegre, v.21. 2000.
- DALMAZO, R. **As relações de comércio do Rio Grande do Sul – do século XIX a 1930.** Porto Alegre: FEE, 2003.
- DALMAZO, R. **Planejamento estadual e acumulação no Rio Grande do Sul, 1940-1974.** Porto Alegre: FEE, 1992.
- DALMAZO, R. Planejamento estadual no Rio Grande do Sul, 1959-74. **Ensaio FEE.** Porto Alegre. 1991.
- DEZA, X. V. **Economia de la innovación y del cambio tecnológico: una revisión crítica.** Siglo Veintiuno Editores, 1995.

- DOSI, G. The nature of the innovative process. In: DOSI, G. *et al.* (ed.). **Technical change and economic theory**. London: MERIT, 1988b.
- DOSI, G. Sources, procedures and microeconomics effects of innovation. **Journal of Economic Literature**. n. 3, p. 1120-1171, 1988a.
- DOSI, G. Technological paradigms and technological trajectories: a suggested interpretation of the determinants and directions of technical change. **Research Policy**, p.147-162, 1982.
- DOSI, G., TEECE, D. J., WINTER, S. Toward a Theory of Corporate Coherence: Preliminary Remarks. In: DOSI, G. *et al.* **Tecnology and Interprise in Historical Perspective**. Oxford: Clarendon Press, 1992.
- DUTRÉNIT, G. Sistema nacional de innovación. **Comercio Exterior**. México, Banco Nacional Comercio Exterior, v. 44. p. 666-668, 1994.
- FEE - Fundação de Economia e Estatística. **A economia gaúcha e os anos 80: uma trajetória regional no contexto da crise brasileira**. Porto Alegre: 1990.
- FEE - Fundação de Economia e Estatística. **A produção gaúcha na economia nacional: uma análise da concorrência intercapitalista**. t.1, Porto Alegre: 1983.
- FEE - Fundação de Economia e Estatística. **Análise de indústria de transformação no Rio Grande do Sul**. Porto Alegre: 1976 (série 25 anos de economia gaúcha).
- FEE - Fundação de Economia e Estatística. **Anuário estatístico do Rio Grande do Sul**. Porto Alegre: 1990.
- FEE - Fundação de Economia e Estatística. **Anuário estatístico do Rio Grande do Sul**. Porto Alegre: 1995.
- FLIGENSPAN, F. B. **Padrões de competição e crescimento da indústria gaúcha (1949-1980)**. 1992. Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, IEPE, Porto Alegre.
- FONSECA, P. C. D. A transição capitalista no Rio Grande do Sul: A economia gaúcha na primeira república. **Estudos Econômicos**. São Paulo, FIPE, 15 (2), 1985.
- FONSECA, P. C. D. **RS: economia & conflitos políticos na República Velha**. Porto Alegre: Mercado Aberto, 1983.
- FONSECA, P. C. D. Sobre a intencionalidade da política industrializante no Brasil na década de 1930. **Revista de Economia Política**. v. 23, n.1, jan./mar., p. 133-148, 2003
- FRANSMAN, M. (1994). Information, Knowledge, Vision and Theories of the Firm. In: DOSI, G., TEECE, D.J.; CHYTRY, J. **Technology, organization and competitiveness**. New York: Oxford, 1994.
- FREEMAN, C. Introduction. In: DOSI, G. *et al.* **Technical change and economy theory**. Londres: Pinter Publishers, 1988..
- FREEMAN, C. The national system of innovation in historical perspective. **Cambridge Journal of Economics**. v. 19. 1995.

- FREEMAN, C.; PEREZ, C. Structural crisis of adjustment, business cycles and investment Behaviour. In: DOSI, G. *et al.*, **Technical chang and economy theory**. Londres: Pinter Publishers, 1988.
- FURTADO, C. **Formação econômica do Brasil**. São Paulo: Cia. Editora Nacional, 1998.
- GONÇALVES, R. **Competitividade internacional e integração regional**: a hipótese da inserção regressiva. São Paulo. Contexto, 2001.
- GRANOVETTER, M. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. **American Journal of Sociology**. v. 91, p. 481-510. 1985.
- GROS, D. B. Os industriais gaúchos e o Estado no pós-64. In: **Ensaio FEE**. Porto Alegre, 1987.
- HEILBRONER, R. **A história do pensamento econômico**. São Paulo: Nova Cultural, 1996.
- HERRLEIN JR, R. A economia gaúcha e suas relações externas (1889-1930). In: III Encontro de Economia da Região Sul - ANPEC SUL 2000b, Porto Alegre. **Anais...** 2000.
- HERRLEIN JR. R., DIAS, A. Trabalho e indústria na primeira república: um ensaio de análise comparativa entre as sociedades do Rio Grande do Sul e de São Paulo. **Ensaio FEE**. Porto Alegre (14)1, 1993.
- HERRLEIN JR., R. **Rio Grande do Sul, 1889-1930**: um outro capitalismo no Brasil meridional. 2000a. Tese (Doutorado em Economia) – Instituto de Economia, Universidade de Campinas, Campinas.
- HODGSON, G. M. **Economia e instituições**: manifesto por uma economia institucionalista moderna. Oeiras: Celta Editora, 1994.
- HODGSON, G. M. The approach of institutional economics. **Journal of Economic Literature**. v. 36, p. 166-192, mar. 1998.
- IBGE. **Censo industrial do Rio Grande do Sul**. Rio de Janeiro, 1960
- IBGE. **Censo industrial do Rio Grande do Sul**. Rio de Janeiro, 1970
- IBGE. **Censo industrial do Rio Grande do Sul**. Rio de Janeiro, 1980
- LAGEMANN, E. A industrialização no Rio Grande do Sul: um estudo histórico. **Projeto: Pequena e média empresas no Rio Grande do Sul**. Relatório de pesquisa n.4, 1978.
- LANDO, A. M.; BARROS, E. C. **A colonização alemã no Rio Grande do Sul**: uma interpretação sociológica. Porto Alegre: Movimento, 1976.
- LICHA, A. L; OREIRO, J. L. C. Retornos crescentes, *path-dependence* e organização das relações de trabalho: uma análise aplicada aos casos da Alemanha e do Reino Unido. In: III Encontro Nacional de Economia Política, 1998, Niterói. **Anais...** 1998.
- LIMA, R. S. Notas à margem da estrutura industrial do Rio Grande do Sul. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v. 24, n.1, 2003.
- LINS, H. N. Regiões de aprendizagem: identificação da problemática e estudos de caso. In: III Encontro de Economia da Região Sul - ANPEC SUL 2000, Porto Alegre. **Anais...** 2000.

- LOVE, J. L. **O regionalismo gaúcho e as origens da Revolução de 1930**. São Paulo: Perspectiva, 1975.
- LUNDVALL, B. Introduction. In: LUNDVALL, B. (ed.). **National systems of innovation: towards a theory of innovation and interactive learning**. London, Pinter, 1992.
- MALERBA, F. Learning by firms and incremental technical change. **The Economic Journal**, 102, July. 1992.
- MALERBA, F.; ORSENIGO, L. Technological regimes and sectoral patterns of innovative activities. **Industrial and corporate change**. v.6, p.83-117. 1997.
- MARQUES, A. F. **Evolução das charqueadas rio-grandenses**. Porto Alegre: Martins Livreiro, 1990.
- MELLO, J. M. C. **O capitalismo tardio: contribuição à revisão crítica da formação e do desenvolvimento da economia brasileira**. São Paulo: Brasiliense. 1982.
- MENDONÇA DE BARROS, J. R.; GOLDENSTEIN, L. Avaliação do processo de reestruturação industrial brasileiro. **Revista de Economia Política**. SP, v.17, 1997.
- MERTZ, M. A burguesia industrial gaúcha e suas tentativas de organização: de sua origem a 1930. **Ensaio FEE**. Porto Alegre, 1991.
- MONASTERIO, L. M. **Capital social e a região sul do Rio Grande do Sul**. 2002a. Tese (Doutorado em Economia) – Universidade Federal do Paraná, Curitiba.
- MONASTERIO, L. M. Capital social e crescimento econômico: o caso da campanha gaúcha (1939-1980). In: V Encontro de Economia da Região Sul - ANPEC SUL 2002, Florianópolis. **Anais...** 2002b.
- MONASTERIO, L. M. **Guia para Veblen: um estudo acerca da economia evolucionária**. Pelotas. EDUFPEL, 1998.
- MOURE, T. A Inserção da economia imigrante na economia gaúcha. In: **RS: imigração e colonização**. Porto Alegre: Mercado Aberto, 1996.
- MULLER, G. A economia política gaúcha dos anos 30 aos 60. In: GONZAGA, S.; DACANAL, J. H. **RS: economia e política**. Porto Alegre: Mercado Aberto, 1979.
- NELSON, R. **National innovation systems: a comparative analysis**. New York: Oxford University Press, 1993.
- NELSON, R. R. Recent evolutionary theorizing about economic change. **Journal of Economic Literature**. v. 33, p. 48-90, mar., 1995.
- NELSON, R. R.; WINTER, S. **An evolutionary theory of economic change**. Estados Unidos: Harvard U. P., 1982.
- NORTH, D. **Custos de transação, instituições e desempenho econômico**. Instituto Liberal, 1994.
- NORTH, D. **Desempeño económico en el transcurso de los años**. Conferência de Douglass C. North em Estocolmo, Suécia, 9 de dezembro de 1993 ao receber o Prêmio Nobel de Ciências Econômicas. Disponível em: <http://www.eumed.net/coursecon/textos/north-nobel.htm>.. Acesso em: jan. 2004

- NORTH, D. **Instituciones, câmbio institucional y desempeño económico**. México: Fondo de Cultura Económica, 1995.
- OLIVEIRA, F. de. **Rio Grande do Sul: um novo nordeste?** Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1960.
- ORSENIGO, L. Technological regimes, patterns of innovative activities and industrial dynamics. In: **Cahiers d'économie et sociologie rurales**. p. 26-67. 1995.
- PASSOS, M. C.; LIMA, R. S. de. Entre perdas a ganhos: apontamentos sobre a indústria Gaúcha. **Ensaio FEE**. Porto Alegre, (13)2.1992.
- PASSOS, M. C.; LIMA, R. S. de. Tendências estruturais da indústria gaúcha nos anos 90: sintonias e assimetrias. In: **Economia gaúcha e reestruturação nos anos 90**. Porto Alegre: FEE, 2000.
- PEREZ, C. Cambio técnico, restructuración competitiva y reforma institucional en los países em desarrollo. **El trimestre econômico**, v.1, p. 23-64, Mexico, 1992.
- PEREZ, C. Câmbio tecnológico y oportunidades de desarrollo como blanco móvil. **Revista da CEPAL**. Santiago de Chile. 2001.
- PESAVENTO, S. J. **História da indústria sul-rio-grandense**. Guaíba: Riocell, 1985.
- PESAVENTO, S. J. **A burguesia gaúcha: dominação do capital e disciplina do trabalho**. Porto Alegre: Mercado Aberto, 1988.
- PESAVENTO, S. J. **História do Rio Grande do Sul**. Porto Alegre: Mercado Aberto, 1997.
- PESAVENTO, S. J. **República velha gaúcha: charqueadas, frigoríficos e criadores**. Porto Alegre: Movimento, 1980.
- PESSALI, H. F. **Teoria dos custos de transação: uma avaliação à luz de diferentes correntes do pensamento econômico**. 1998. Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade Federal do Paraná, Curitiba.
- PESSALI, H. F.; FERNÁNDEZ, R. G. Economia institucional: tecnologia sozinha não faz verão. In: IV Jornada de Economia Política do Capitalismo Contemporâneo. Sociedade Brasileira de Economia Política – SEP., **Anais...** 1999.
- PICCOLO, H. I. L.. O autoritarismo de Júlio de Castilhos à Getúlio Vargas: a “gauchização” da política brasileira no pós-1930. In: TARGA, L. R. P. (org.). **Breve inventário de temas do sul**. Porto Alegre; Lajeado: UFRGS/FEE/UNIVATES, 1998a.
- PICCOLO, H. I. L.. O federalismo como projeto político no Rio Grande do Sul. In: TARGA, L. R. P. (org.). **Breve inventário de temas do sul**. Porto Alegre; Lajeado: UFRGS/FEE/UNIVATES, 1998b.
- PONDÉ, J. L. S. P. S. Concorrência e mudança institucional em um enfoque evolucionista. **Texto para Discussão**. IE/UFRJ; n.396, 1997.
- PONDÉ, J. L. S. P. S. **Coordenação e aprendizado: elementos para uma teoria das inovações institucionais nas firmas e nos mercados**. 1993. Dissertação (Mestrado em Economia) – Instituto de Economia, Universidade de Campinas, Campinas.

- PONDÉ, J. L. S. P. S. **Processos de seleção, custos de transação e a evolução das instituições empresariais**. 2000. Tese (Doutorado em Economia) – Instituto de Economia, Universidade de Campinas, Campinas.
- POSSAS, M. Em direção a um paradigma microdinâmico: a abordagem neoshumpeteriana. In: AMADEO, E. (ed.) **Ensaio sobre economia política moderna**. São Paulo: Marco Zero, 1989.
- REICHEL, H. J. A Industrialização no Rio Grande do Sul na República Velha. In: GONZAGA, S.; DACANAL, J. H. **RS: Economia e Política**. Porto Alegre: Mercado Aberto, 1979.
- ROCHE, J. **A colonização alemã e o Rio Grande do Sul**. Porto Alegre: Globo, 1969.
- ROSENBERG, N. **Inside the black box: technology and economics**. Londres: Cambridge University Press, 1982.
- SCHERER, A. L. F. *et al.* Mudança estrutural e inserção competitiva da indústria do RS: notas e questões emergentes. **Indicadores Econômicos FEE**. Porto Alegre, v. 25, 1998.
- SCHMITZ, H. (2002) Sistemas Locais de Produção e desafios globais: a indústria calçadista do Vale dos Sinos, no Rio Grande do Sul. In: CASTILHOS, C. C. (coord.). **Programa de apoio aos sistemas locais de produção: a construção de uma política pública no RS**. Porto Alegre: FEE/SEDAI, 2002.
- SCHUMPETER, J. A. **Teoria do desenvolvimento econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico**. São Paulo: Nova Cultural, 1988.
- SILVA, E. M. Ligações externas da economia gaúcha (1736-1890). In: DACANAL, J. H.; GONZAGA, S. **RS: Economia e Política**. Porto Alegre: Mercado Aberto, 1979.
- SINGER, P. **Desenvolvimento econômico e evolução urbana**. São Paulo: Vozes, 1974.
- STRACHMAN, E. Instituições: uma caracterização crítica. **Revista da ANPEC**. n.1, jan./jun. 2002.
- SUZIGAN, W. A política industrial brasileira após uma década de estagnação. **Economia e Sociedade**. São Paulo: Revista da UNICAMP, n.1, ago. 1992.
- SUZIGAN, W. **Indústria brasileira: origens e desenvolvimento**. São Paulo: Brasiliense, 1986.
- TARGA, L. R. P. A fundação do estado burguês no Rio Grande do Sul (1891-1913). In: V Congresso de História Econômica da ABPHE, **Anais...** 2003.
- TARGA, L. R. P. Elites regionais e formas de dominação. In: TARGA, L. R. P. (org.). **Breve inventário de temas do sul**. Porto Alegre; Lajeado: UFRGS/FEE/UNIVATES, 1998.
- TARGA, L. R. P. Permanências na longa duração, questões e explicação das trajetórias comparadas de São Paulo e Rio Grande do Sul. **Ensaio FEE**. Porto Alegre, 13(2), 1992.
- TARGA, L. R. P.. **Gaúchos e paulistas: dez escritos de história regional comparada**. Porto Alegre: FEE, 1996.

- TARGA, L. R. P.. O processo de integração do mercado interno brasileiro: eliminação das particularidades econômicas e sociais do Rio Grande do Sul. **Ensaio FEE**. Porto Alegre, 1988.
- TARGA, L. R. P.; SILVA, E. N. S. A exclusão política da oligarquia tradicional gaúcha. In: Primeiras Jornadas de História Regional Comparada. **Anais...** 2000.
- TAVARES, M. C. **Acumulação de capital e industrialização no Brasil**. Campinas: UNICAMP, 1986.
- TAVARES, M. C. Da Substituição de Importações ao Capitalismo Financeiro. In: **Ensaio sobre Economia Brasileira**. Rio de Janeiro: Zahar, 1974
- TEECE, D.; PISANO, G. The Dynamic capabilities of firms: an introduction. **Industrial and Corporate Change**. v.3, n.3, 1994.
- TEJO, L. **A indústria rio-grandense em função da economia nacional**. Porto Alegre: Globo, 1939.
- TIGRE, P. B. Inovação e teorias da firma em três paradigmas. **Revista de Economia Contemporânea**. Rio de Janeiro. IE/UFRJ, 1998.
- URBIM, C. **Os farrapos**. Porto Alegre: Zero Hora Editora Jornalística.2003.
- UTTERBACK, J. M. **Dominando a dinâmica econômica**. Rio de Janeiro: 1996.
- VARGAS, M. A. Aspectos conceituais e metodológicos na análise de arranjos e sistemas produtivos inovativos locais. In: Campos, R. R. (coord). **Projeto de pesquisa “Micro e pequena empresa em arranjos produtivos locais no Brasil**. Florianópolis: UFSC, 2002. (Nota técnica 1).
- VEBLER, T. **A teoria da classe ociosa: um estudo econômico das instituições**. São Paulo: Livraria Pioneira Editora, 1965.
- WILLIAMSON, O. E. **The economic institutions of capitalism**. New York: The Free Press, 1985.
- ZAWISLAK, P. A. Uma abordagem evolucionária para análise de casos de atividade de inovação no Brasil. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, (17) 1 323-354, 1996.
- ZYSMAN, J. How Institutions Create Historically Rooted Trajectories of Growth. **Industrial and Corporate Change**. v.3, n.1, p.243-283, 1994.

ANEXOS

As tabelas elaboradas referem-se aos dez principais municípios da Metade Norte e da Metade Sul.

As abreviaturas fazem referência aos seguintes municípios: PF, Passo Fundo; CX, Caxias do Sul; NH, Novo Hamburgo; SL, São Leopoldo; GRAV, Gravataí; CAN, Canoas; POA, Porto Alegre; ALV, Alvorada; TRI, Triunfo, CACH, Cachoeirinha; SM, Santa Maria; RG, Rio Grande; PEL, Pelotas; BAG, Bagé; URU, Uruguaiana; SGAB, São Gabriel; ALE, Alegrete; SLIV, Santana do Livramento; RSUL, Rosário do Sul; CACS, Cachoeira do Sul.

Os dados utilizados são dos Censos Industriais do Rio Grande do Sul (IBGE) e dos Anuários Estatísticos do Rio Grande do Sul (FEE). Onde há espaços em branco não há informações sobre o número de emprego ou número de estabelecimentos no município.

ANEXO A - Total do pessoal ocupado, por gêneros, nos principais municípios da Metade Norte do RS - 1970.

GÊNEROS	PF	CX	NH	SL	GRAV	CAN	POA	ALV	TRI	CACH	total Norte
TRADICIONAIS											
Madeira	247	2033	554	144	291	201	836			13	4319
Couros, peles e produtos similares	133	92	1252	627			137				2241
Têxtil	119	1763	227	125	18	76	2893				5221
Produtos alimentares	468	942	260	201	127	1117	4728	29	15	274	8161
Bebidas	319	808	33			33	1807				3000
Fumo											0
Mobiliário	196	480	226	70		574	2910	16		34	4506
Produtos farmacêuticos e medicinais						13	395				408
Perfumarias, sabões e velas			12	14		15	439				480
Vestuário, calçados e artefatos de tecidos		1405	11403	1376			4761			18945	37890
Editorial e gráfica	72	220	138	232		44	3959			12	4677
Diversas	5	759	240	188	23	111	1676	10			3012
DINÂMICAS											
Minerais não metálicos	373	351	367	367	125	545	2077	39		15	4259
Metalurgia	69	1099	597	2396	10	779	10697			235	15882
Papel e papelão		72	479	200		256	414				1421
Borracha		105	399	818		38	423			16	1799
Química	35	89	134	173	226	1030	1485				3172
Produtos de matéria plástica		57	208	73		77	615				1030
Mecânica	290	1066	567	205		1000	5520				8648
Material elétrico e de comunicações	20	576	4	14		1221	1206				3041
Material de transporte		2788	97	51	9	255	2936			8	6144
Total da Metade Norte nas Indústrias tradicionais	73915										
Total da Metade Norte nas indústrias dinâmicas	45396										
Total do pessoal ocupado no RS	134630										
Participação % da Metade Norte nas indústrias tradicionais	33,2277										
Participação % da Metade Norte nas indústrias dinâmicas	20,4073										

Fonte dos dados brutos: Censo Industrial do Rio Grande do Sul (1970), IBGE.

ANEXO B - Total do pessoal ocupado, por gêneros, nos principais municípios da Metade Sul do RS - 1970.

GÊNEROS	SM	RG	PEL	BAG	URU	SGAB	ALE	SLIV	RSUL	CACS	TOTAL SUL
TRADICIONAIS											
Madeira	91	60	119	17	12	7	8	8		49	371
Couros, peles e produtos similares	14		607	29						9	659
Têxtil			448	11				305		31	795
Produtos alimentares	629	3446	3419	730	463	291	288	1928	1708	681	13583
Bebidas	84		133							11	228
Fumo			77					16		4	97
Mobiliário	149	60	161	37			13			80	500
Produtos farmacêuticos e medicinais			104								104
Perfumarias, sabões e velas		28	85							19	132
Vestuário, calçados e artefatos de tecidos	100		250					8			358
Editorial e gráfica	149	69	216	88	39		34	76		47	718
Diversas	15	20	24	20							79
DINÂMICAS											
Minerais não metálicos	416	27	655	192	89		32	53	45	157	1666
Metalurgia	73	89	265	66	16		19	104	10	43	685
Papel e papelão			144								144
Borracha			47								47
Química	X	848	537	26							1411
Produtos de matéria plástica											0
Mecânica	49	31	217	13	77	6	29	26	7	475	930
Material elétrico e de comunicações	11										11
Material de transporte	45	53	186							35	319
Total da Metade Sul nas indústrias tradicionais	17624										
Total da Metade Sul nas indústrias dinâmicas	5213										
Total do pessoal ocupado no RS	134630										
Participação % da Metade Sul nas indústrias tradicionais	7,9227										
Participação % da Metade Sul nas indústrias dinâmicas	2,3434										

Fonte dos dados brutos: Censo Industrial do Rio Grande do Sul (1970), IBGE.

ANEXO C - Total do pessoal ocupado, por gêneros, nos principais municípios da Metade Norte do RS - 1980.

GÊNEROS	PF	CX	NH	SL	GRAV	CAN	POA	ALV	TRI	CACH	TOTAL SUL
TRADICIONAIS											
Madeira	378	3847	620	152	312	329	881		54	130	6703
Couros, peles e produtos similares	263	195	1863	856			64				3241
Textil	14	4014	387		56	167	2588				7226
Produtos alimentares	676	2573	650	639	290	1486	7167	81	9	371	13942
Bebidas	311	770	85			79	1346				2591
Fumo											0
Mobiliário	119	1846	352	223	32	926	2754	174		163	6589
Produtos farmacêuticos e medicinais	57						792				849
Perfumarias, sabões e velas			28	39			647			25	739
Vestuário, calçados e artefatos de tecidos	161	2989	20703	2765	28	116	7332			367	34461
Editorial e gráfica	160	684	414	444	39	118	4238	7		16	6120
Diversas	7	720	574	507	10	313	2108			69	4308
DINÂMICAS											
Minerais não metálicos	496	623	385	715	569	1075	3705	195	21	34	7818
Metalurgia	340	5432	848	3943	935	1577	13257	315		576	27223
Papel e papelão		269	508	451		866	964	74			3132
Borracha	46	262	449	1124	1448	58	232			40	3659
Química	272	191	353	146	269	1310	2005	130		156	4832
Produtos de matéria plástica		391	1923	205	91	414	1487			108	4619
Mecânica	1192	6020	1796	3688	570	4943	9220	169		1715	29313
Material elétrico e de comunicações		2847	12	67	3953	1248	2786			438	11351
Material de transporte		9056	292	118	553	262	5612			26	15919
Total da Metade Norte nas indústrias tradicionais	86769										
Total da Metade Norte nas indústrias dinâmicas	107866										
Total do pessoal ocupado no RS	459961										
Participação % da Metade Norte nas indústrias tradicionais	18,8644										
Participação % da Metade Norte nas indústrias dinâmicas	23,4511										

Fonte dos dados brutos: Censo Industrial do Rio Grande do Sul (1980), IBGE.

ANEXO D - Total do pessoal ocupado, por gêneros, nos principais municípios da Metade Sul do RS - 1980.

GÊNEROS	SM	RG	PEL	BAG	URU	SGAB	ALE	SLIV	RSUL	CACS	TOTAL SUL
TRADICIONAIS											
Madeira	166	32	266	12				60	68	121	725
Couros, peles e produtos similares			1266	68							1334
Têxtil	15		275					515			805
Produtos alimentares	1021	4647	15466	1680	728	501	649	3176	894	753	29515
Bebidas	284		176								460
Fumo			71								71
Mobiliário	314		50							102	466
Produtos farmacêuticos e medicinais			129								129
Perfumarias, sabões e velas	11	25	41								77
Vestuário, calçados e artefatos de tecidos	61		285							101	447
Editorial e gráfica	208	108	272	106	74		49	14		91	922
Diversas	41		100					63		71	275
DINÂMICAS											
Minerais não metálicos	698	52	1471	175	73	113	36	63	47	370	3098
Metalurgia	352	82	636	33	43		44	215		147	1552
Papel e papelão											0
Borracha											0
Química	20	3056	703							226	4005
Produtos de matéria plástica											0
Mecânica	179	53	505		71					808	1616
Material elétrico e de comunicações	13										13
Material de transporte	581	228	333	43	36		32			152	1405
Total da Metade Sul nas indústrias tradicionais	35226										
Total da Metade Sul nas indústrias dinâmicas	11689										
Total do pessoal ocupado no RS	459961										
Participação % da Metade Sul nas indústrias tradicionais	7,6585										
Participação % da Metade Sul nas indústrias dinâmicas	2,5413										

Fonte dos dados brutos: Censo Industrial do Rio Grande do Sul (1980), IBGE.

ANEXO E - Total do número de empregados, por gêneros, nos principais municípios da Metade Norte do RS - 1990.

GÊNEROS	PF	CX	NH	SL	GRAV	CAN	POA	ALV	TRI	CACH	TOTAL SUL
TRADICIONAIS											
Madeira	215	2448	611	215	539	178	941	48	117	148	5460
Couros, peles e produtos similares	334	322	3811	1142	13	83	237	3		12	5957
Têxtil	2	1301	899	214		79	1346	3	1	76	3921
Produtos alimentares	1130	2714	594	355	450	2453	7179	183	64	393	15515
Bebidas	629	800	151	53	380	101	1718	9		11	3852
Fumo			3		1		553				557
Mobiliário	169	4137	343	284	102	481	2411	109	118	319	8473
Produtos farmacêuticos e medicinais	31	161	49				555				796
Perfumarias, sabões e velas	17	36	47	87	461	27	1283	32		150	2140
Vestuário, calçados e artefatos de tecidos	399	6191	31145	5674	202	913	5055	43	180	1048	50850
Editorial e gráfica	25	535	619	48	124	153	3834	6		14	5358
Diversas	30	2523	218	1295	271	639	3356	44	1	1134	9511
DINÂMICAS											
Minerais não metálicos	240	2002	200	722	725	686	1441	122	6	65	6209
Metalurgia	214	6702	1288	5080	2113	1613	12152	378	3	1173	30716
Papel e papelão	76	660	579	727	527	956	1418	361		518	5822
Borracha		306	965	1756	979	37	118		222	129	4512
Química	7	244	591	310	554	1191	1205	162	1850	371	6485
Produtos de matéria plástica	38	706	447	10	142	471	1513	119		493	3939
Mecânica	2255	8179	3666	1964	2257	7027	4157	419	3	2197	32124
Material elétrico e de comunicações	19	4622	76	878	3786	2045	2120	59		500	14105
Material de transporte	18	11910	389	542	1310	808	3223	88	50	71	18409
Total da Metade Norte nas indústrias tradicionais	112390										
Total da Metade Norte nas indústrias dinâmicas	122321										
Total do pessoal ocupado no RS	563931										
Participação % da Metade Norte nas indústrias tradicionais	19,9297432										
Participação % da Metade Norte nas indústrias dinâmicas	21,6907742										

Fonte dos dados brutos: Anuário Estatístico do Rio Grande do Sul (1990).

ANEXO F- Total do número de empregados, por gêneros, nos principais municípios da Metade Sul do RS - 1990.

GÊNEROS	SM	RG	PEL	BAG	URU	SGAB	ALE	SLIV	RSUL	CACS	TOTAL SUL
TRADICIONAIS											
Madeira	88	103	275	6	8	13	3	22	20	123	661
Couros, peles e produtos similares	56	2	1323	140	231	26	6	9	3	1	1797
Têxtil	2	210	200	170	439	18		262		9	1310
Produtos alimentares	639	3469	12829	2303	974	23	1093	2173	314	887	24704
Bebidas	316	3	307	2		600	1	702	30		1961
Fumo			82					15		11	108
Mobiliário	118	21	83	16	2	2	3	12	31	49	337
Produtos farmacêuticos e medicinais											0
Perfumarias, sabões e velas											0
Vestuário, calçados e artefatos de tecidos	168	67	321	47	33	6	29	28	22	371	1092
Editorial e gráfica											0
Diversas											0
DINÂMICAS											
Minerais não metálicos											0
Metalurgia	145	35	472	44	73	14	30	28		156	997
Papel e papelão	16		197	28		11		14		6	272
Borracha											0
Química	19	334	190					4		11	558
Produtos de matéria plástica		11	30		14		16		157	11	239
Mecânica	278	22	700				14		2	872	1888
Material elétrico e de comunicações	18		32		6			1		45	102
Material de transporte	28		74	6						47	155
Total da Metade Sul nas indústrias tradicionais	31970										
Total da Metade Sul nas indústrias dinâmicas	4211										
Total do pessoal ocupado no RS	563931										
Participação % da Metade Sul nas indústrias tradicionais	5,6691										
Participação % da Metade Sul nas indústrias dinâmicas	0,7467										

Fonte dos dados brutos: Anuário Estatístico do Rio Grande do Sul (1990).

ANEXO G - Total do número de empregados, por gêneros, nos principais municípios da Metade Norte do RS - 1995.

GÊNEROS	PF	CX	NH	SL	GRAV	CAN	POA	ALV	TRI	CACH	TOTAL SUL
TRADICIONAIS											
Madeira	179	1599	354	99	389	95	720	39	119	138	3731
Couros, peles e produtos similares	84	196	4897	911	24	62	608	1		24	6807
Textil	2	1187	861	171	82	47	824			108	3282
Produtos alimentares	3594	3145	606	412	475	1972	5417	210	31	378	16240
Bebidas	759	583	79	45	574	312	1352	3	1	2	3710
Fumo					1						1
Mobiliário	180	2614	258	180	321	392	1276	88	119	210	5638
Produtos farmacêuticos e medicinais	25	114	27				492			6	664
Perfumarias, sabões e velas	6	14	71	77	581	25	829	10		212	1825
Vestuário, calçados e artefatos de tecidos	259	3458	29256	5150	221	797	4597	114	3	944	44799
Editorial e gráfica	16	241	13	245	102	199	2685	1		69	3571
Diversas	57		105	925		30	4073		2		5192
DINÂMICAS											
Minerais não metálicos	192	1805	149	516	499	261	1402	95	20	123	5062
Metalurgia	155	5469	1675	3737	1607	1291	9499	244	5	1029	24711
Papel e papelão	78	733	453	697	325	660	1100	257		381	4684
Borracha		364	1015	1541	980	75	113		330	104	4522
Química	1	259	658	352	664	924	1718	78	1147	443	6244
Produtos de matéria plástica	50	1124	706	450	1059	516	1115	148	1263	630	7061
Mecânica	1752	6607	3041	1395	2071	4251	4060	186		1903	25266
Material elétrico e de comunicações	44	2834	150	727	1654	1755	1623	1		418	9206
Material de transporte	6	11249	313	456	1345	882	1341	1	29	52	15674
Total da Metade Norte nas indústrias tradicionais	95460										
Total da Metade Norte nas indústrias dinâmicas	102430										
Total do pessoal ocupado no RS	548020										
Participação % da Metade Norte nas indústrias tradicionais	17,4191										
Participação % da Metade Norte nas indústrias dinâmicas	18,6909										

Fonte dos dados brutos: Anuário Estatístico do Rio Grande do Sul (1995).

ANEXO H - Total do número de empregados, por gêneros, nos principais municípios da Metade Sul do RS - 1995.

GÊNEROS	SM	RG	PEL	BAG	URU	SGAB	ALE	SLIV	RSUL	CACS	TOTAL SUL
TRADICIONAIS											
Madeira	68	219	198	48	2	3	82	3	15	229	867
Couros, peles e produtos similares	8	3	1070	84	125	22	1	14	2	6	1335
Têxtil		96	220	103	284	18		245		1	967
Produtos alimentares	636	3524	10234	1024	1085	221	1045	1028	274	605	19676
Bebidas	703		429		5		1	181	20	11	1350
Fumo								26		40	66
Mobiliário	143	14	21	10	8	3	13	19	40	37	308
Produtos farmacêuticos e medicinais											0
Perfumarias, sabões e velas											0
Vestuário, calçados e artefatos de tecidos	102	69	263	110	51	12	21	15	17	75	735
Editorial e gráfica											0
Diversas											0
DINÂMICAS											
Minerais não metálicos											0
Metalurgia	122	37	202	36	41	6	26	11	25	158	664
Papel e papelão	14	4	29	50		9	19	5		6	136
Borracha											0
Química	3	673	120				1	2		1	800
Produtos de matéria plástica	1		293				45	2	1	12	354
Mecânica	219		702	1	6				91	699	1718
Material elétrico e de comunicações	25	1	125		7	1		2	2	27	190
Material de transporte	81		99	2	13					53	248
Total da Metade Sul nas indústrias tradicionais	25304										
Total da Metade Sul nas indústrias dinâmicas	4110										
Total do pessoal ocupado no RS	548020										
Participação % da metade Sul nas indústrias tradicionais	4,6173										
Participação % da Metade Sul nas indústrias dinâmicas	0,75										

Fonte dos dados brutos: Anuário Estatístico do Rio Grande do Sul (1995).

ANEXO I - Total do número de estabelecimentos, por gêneros, nos principais municípios da Metade Norte do RS - 1960.

GÊNEROS	PF	CX	NH	SL	GRAV	CAN	POA	ALV	TRI	CACH	total Norte
TRADICIONAIS											
Madeira	40	40	20	11	9	16	43		1		180
Couros, peles e produtos similares	2	3	67	21			12				105
Têxtil	1	26	3	2		2	19				53
Produtos alimentares	26	41	20	20	26	30	167		1		331
Bebidas	2	33	2			1	10				48
Fumo							3				3
Mobiliário	7	22	12	8	1	15	147		2		214
Produtos farmacêuticos e medicinais	1		1				14				16
Perfumarias, sabões e velas	1	4	5	3		1	22				36
Vestuário, calçados e artefatos de tecidos	1	19	161	17	1	1	125				325
Editorial e gráfica	4	10	6	4	2	3	71				100
Diversas		17	6	5	1	6	51				86
DINÂMICAS											
Minerais não metálicos	53	29	17	35	14	14	83		1		246
Metalurgia	3	17	10	25	2	11	159				227
Papel e papelão		1	12	5			12				30
Borracha	1	2	3	6			8				20
Química		5	10	8	3	6	30				62
Produtos de matéria plástica		1		1			3				5
Mecânica	1	9	8	7		2	45				72
Material elétrico e de comunicações	1	1									2
Material de transporte		5	5	7	2	2					21
Total da Metade Norte nas indústrias tradicionais											1497
Total da Metade Norte nas indústrias dinâmicas											685
Total do número de estabelecimentos do RS											12629
Participação % da Metade Norte nas indústrias tradicionais											11,8537
Participação % da Metade Norte nas indústrias dinâmicas											5,424

Fonte dos dados brutos: Censo Industrial do Rio Grande do Sul (1960), IBGE.

ANEXO J - Total do número de estabelecimentos, por gêneros, nos principais municípios da Metade Sul do RS - 1960.

GÊNEROS	SM	RG	PEL	BAG	URU	SGAB	ALE	SLIV	RSUL	CACS	TOTAL SUL
TRADICIONAIS											
Madeira	27	21	30	6	4			4	4	4	100
Couros, peles e produtos similares	4	2	17	3	3		1	3	1	1	35
Têxtil	1	5	3								9
Produtos alimentares	57	141	195	26	31	17	13	14	15	28	537
Bebidas	8	6	12	3	1	3	1	1	2	2	39
Fumo	1	1	5	2				3			12
Mobiliário	18	19	26	7		1		8	1	7	87
Produtos farmacêuticos e medicinais		1	4		2						7
Perfumarias, sabões e velas	2	4	8	4	1			2	1	3	25
Vestuário, calçados e artefatos de tecidos	7	10	23	6	1			1	1	1	50
Editorial e gráfica	8	12	16	6	5	3		5	1	1	57
Diversas	1	12	8	1	1			1		1	25
DINÂMICAS											
Minerais não metálicos	40	14	89	32	6	3	3	6	8	8	209
Metalurgia	13	18	14	3				2		10	60
Papel e papelão		1	5								6
Borracha				1							1
Química	1	12	10		1			2			26
Produtos de matéria plástica		1									1
Mecânica	1		4							4	9
Material elétrico e de comunicações											0
Material de transporte	2	4	6	1						3	16
Total da Metade Sul nas indústrias tradicionais	983										
Total da Metade Sul nas indústrias dinâmicas	328										
Total do número de estabelecimentos do RS	12629										
Participação % da Metade Sul nas indústrias tradicionais	7,7837										
Participação % da Metade Sul nas indústrias dinâmicas	2,5972										

Fonte dos dados brutos: Censo Industrial do Rio Grande do Sul (1960), IBGE.

ANEXO K - Total do número de estabelecimentos, por gêneros, nos principais municípios da Metade Norte do RS - 1970.

GÊNEROS	PF	CX	NH	SL	GRAV	CAN	POA	ALV	TRI	CACH	total Norte
TRADICIONAIS											
Madeira	36	102	28	14	6	17	84	1	2	4	294
Couros, peles e produtos similares	3	6	43	16			15			2	85
Têxtil	7	69	4	3	3	16	66				168
Produtos alimentares	85	88	44	36	60	48	325	10	6	15	717
Bebidas	4	55	4	2		5	15				85
Fumo			4				2				6
Mobiliário	17	53	38	12	1	44	256	4	2	9	436
Produtos farmacêuticos e medicinais	1	1	1			3	26				32
Perfumarias, sabões e velas		2	6	3	2	6	39	2		1	61
Vestuário, calçados e artefatos de tecidos	2	44	266	27	2	7	180	2		1	531
Editorial e gráfica	11	21	10	8	1	7	170	1		3	232
Diversas	3	36	24	11	11	14	110	5			214
DINÂMICAS											
Minerais não metálicos	94	43	27	33	14	33	124	7		4	379
Metalurgia	12	56	31	33	5	54	294	1		8	494
Papel e papelão		4	13	3	1	8	19				48
Borracha	2	6	3	11	1	8	22			3	56
Química	5	10	17	10	7	9	57	2		1	118
Produtos de matéria plástica		6	6	6	2	5	45				70
Mecânica	20	55	36	23	2	37	215	1		2	391
Material elétrico e de comunicações	8	16	3	5	2	19	82			2	137
Material de transporte	2	31	6	5	3	6	79			3	135
Total da Metade Norte nas indústrias tradicionais	2861										
Total da Metade Norte nas indústrias dinâmicas	1828										
Total do número de estabelecimentos do RS	18216										
Participação % da Metade Norte nas indústrias tradicionais	15,706										
Participação % da Metade Norte nas indústrias dinâmicas	10,0351										

Fonte dos dados brutos: Censo Industrial do Rio Grande do Sul (1970), IBGE.

ANEXO L - Total do número de estabelecimentos, por gêneros, nos principais municípios da Metade Sul do RS - 1970.

GÊNEROS	SM	RG	PEL	BAG	URU	SGAB	ALE	SLIV	RSUL	CACS	TOTAL SUL
TRADICIONAIS											
Madeira	27	9	20	5	4	3	4	3	1	22	98
Couros, peles e produtos similares	4	1	13	4	2	2	1	2		3	32
Têxtil	2	2	6	3				3		4	20
Produtos alimentares	116	125	250	39	53	22	27	25	17	83	757
Bebidas	14		11	2	1	1	1	2	2	3	37
Fumo		1	5	2				4		3	15
Mobiliário	21	15	23	12	1		3	2	2	10	89
Produtos farmacêuticos e medicinais	1		3		1			1			6
Perfumarias, sabões e velas	2	7	10	1		1	1			4	26
Vestuário, calçados e artefatos de tecidos	11	2	17	2				3		2	37
Editorial e gráfica	15	10	19	6	3	2	3	3	1	6	68
Diversas	5	8	8	7	2		1	2		2	35
DINÂMICAS											
Minerais não metálicos	46	8	112	37	16	10	11	16	18	10	284
Metalurgia	19	9	22	10	4	2	8	4	3	7	88
Papel e papelão			3								3
Borracha	2		6	2	1					1	12
Química	2	16	13	3	1	1		1	1	1	39
Produtos de matéria plástica		1	1								2
Mecânica	11	9	32	6	15	4	7	6	3	17	110
Material elétrico e de comunicações	4	2	7	1	2		1	2			19
Material de transporte	3	9	14	1	2	1	1			3	34
Total da Metade Sul nas indústrias tradicionais	1220										
Total da Metade Sul nas indústrias dinâmicas	591										
Total do número de estabelecimentos do RS	18216										
Participação % da Metade Sul nas indústrias tradicionais	6,6974										
Participação % da Metade Sul nas indústrias dinâmicas	3,2444										

Fonte dos dados brutos: Censo Industrial do Rio Grande do Sul (1970), IBGE.

ANEXO M - Total do número de estabelecimentos, por gêneros, nos principais municípios da Metade Norte do RS - 1980.

GÊNEROS	PF	CX	NH	SL	GRAV	CAN	POA	ALV	TRI	CACH	total Norte
TRADICIONAIS											
Madeira	32	96	37	13	15	24	67	2	13	14	313
Couros, peles e produtos similares	4	6	44	22		2	8			1	87
Têxtil	4	107	4	1	6	11	47	1		4	185
Produtos alimentares	34	87	65	39	33	49	302	10	4	21	644
Bebidas	4	46	6	1		3	1				61
Fumo			2				2				4
Mobiliário	14	84	37	13	4	24	211	18	2	10	417
Produtos farmacêuticos e medicinais	5	2	2				25			1	35
Perfumarias, sabões e velas			5	3	2	1	29	2		4	46
Vestuário, calçados e artefatos de tecidos	5	79	651	61	4	13	188	2		10	1013
Editorial e gráfica	11	35	24	15	3	13	222	3		5	331
Diversas	3	31	25	14	3	14	132	2		4	228
DINÂMICAS											
Minerais não metálicos	78	62	31	37	26	30	130	17	4	5	420
Metalurgia	13	191	54	69	25	67	368	23	2	37	849
Papel e papelão		6	11	3	2	11	20	3			56
Borracha	4	8	6	20	8	9	12			3	70
Química	6	10	16	8	8	19	46	6		6	125
Produtos de matéria plástica	1	12	26	10	5	11	59	1		4	129
Mecânica	12	142	63	49	8	49	203	7	2	21	556
Material elétrico e de comunicações	1	28	3	3	5	11	90			4	145
Material de transporte	2	40	4	9	6	15	63		1	3	143
Total da Metade Norte nas indústrias tradicionais											3364
Total da Metade Norte nas indústrias dinâmicas											2493
Total do número de estabelecimentos do RS											19415
Participação % da Metade Norte nas indústrias tradicionais											17,3268
Participação % da Metade Norte nas indústrias dinâmicas											12,8406

Fonte dos dados brutos: Censo Industrial do Rio Grande do Sul (1980), IBGE.

ANEXO N - Total do número de estabelecimentos, por gêneros, nos principais municípios da Metade Sul do RS - 1980.

GÊNEROS	SM	RG	PEL	BAG	URU	SGAB	ALE	SLIV	RSUL	CACS	TOTAL SUL
TRADICIONAIS											
Madeira	27	6	36	3		1	2	10	3	25	113
Couros, peles e produtos similares	1		9	4	2			1			17
Têxtil	3	2	5	2	1			3		1	17
Produtos alimentares	103	81	191	38	43	14	21	26	20	59	596
Bebidas	5		5	1			1	1			13
Fumo			4	1				3			8
Mobiliário	22	1	7	2	1		1	1		6	41
Produtos farmacêuticos e medicinais			4		1			1			6
Perfumarias, sabões e velas	3	3	3	1						1	11
Vestuário, calçados e artefatos de tecidos	6	2	10	1	2		1	2		4	28
Editorial e gráfica	13	14	22	8	4	2	3	5	1	8	80
Diversas	15	2	7	2						3	29
DINÂMICAS											
Minerais não metálicos	59	9	227	7	9	18	7	9	15	18	378
Metalurgia	34	13	24	8	8		8	6	2	15	118
Papel e papelão			1								1
Borracha	1	1	2		1					1	6
Química	3	11	12	2	1			1		3	33
Produtos de matéria plástica	1		2		1						4
Mecânica	9	4	13		6		1	1	2	13	49
Material elétrico e de comunicações	3	1	2	1							7
Material de transporte	9	7	11	4	4	1	3	1		5	45
Total da Metade Sul nas indústrias tradicionais	959										
Total da Metade Sul nas indústrias dinâmicas	641										
Total do número de estabelecimentos do RS	19415										
Participação % da Metade Sul nas indústrias tradicionais	4,9395										
Participação % da Metade Sul nas indústrias dinâmicas	3,3016										

Fonte dos dados brutos: Censo Industrial do Rio Grande do Sul (1980), IBGE.

ANEXO O - Total do número de estabelecimentos, por gêneros, nos principais municípios da Metade Norte do RS - 1990.

GÊNEROS	PF	CX	NH	SL	GRAV	CAN	POA	ALV	TRI	CACH	total Norte
TRADICIONAIS											
Madeira	57	149	30	24	28	37	97	11	13	33	479
Couros, peles e produtos similares	13	50	111	33	7	15	42	4		5	280
Têxtil	1	26	21	5		7	29	1		6	96
Produtos alimentares	38	119	61	17	38	86	249	26	23	38	695
Bebidas	5	96	5	1	1	5	14	4		1	132
Fumo			2	1	1		2				6
Mobiliário	30	199	60	37	25	53	184	28	2	37	655
Produtos farmacêuticos e medicinais	3	3	1			1	22		1	1	32
Perfumarias, sabões e velas	5	18	11	10	11	12	66	6		11	150
Vestuário, calçados e artefatos de tecidos	89	744	1028	201	81	123	538	33	2	113	2952
Editorial e gráfica	7	38	34	9	4	27	49	3		8	179
Diversas	19	140	25	49	13	30	161	6	2	16	461
DINÂMICAS											
Minerais não metálicos	67	69	33	44	31	27	90	28	4	11	404
Metalurgia	44	460	110	110	101	144	325	66	6	86	1452
Papel e papelão	7	27	22	5	9	18	61	4		2	155
Borracha		8	7	18	7	6	12		1	2	61
Química	2	14	23	10	10	18	36	8	5	9	135
Produtos de matéria plástica	3	42	25	25	11	17	71	9		10	213
Mecânica	18	214	136	64	24	65	150	19	3	42	735
Material elétrico e de comunicações	2	89	15	12	5	25	94	1		13	256
Material de transporte	6	130	8	18	13	36	63	4	3	11	292
Total da Metade Norte nas indústrias tradicionais	6117										
Total da Metade Norte nas indústrias dinâmicas	3703										
Total do número de estabelecimentos do RS	30048										
Participação % da Metade Norte nas indústrias tradicionais	20,3574										
Participação % da Metade Norte nas indústrias dinâmicas	12,3236										

Fonte dos dados brutos: Anuário Estatístico do Rio Grande do Sul (1990).

ANEXO P - Total do número de estabelecimentos, por gêneros, nos principais municípios da Metade Sul do RS - 1990.

GÊNEROS	SM	RG	PEL	BAG	URU	SGAB	ALE	SLIV	RSUL	CACS	TOTAL SUL
TRADICIONAIS											
Madeira	38	6	22	12	3	4	5	6	6	16	118
Couros, peles e produtos similares	12	2	12	3	2	1	1	6	2	1	42
Têxtil	7	2	3	3	1	1		1		2	20
Produtos alimentares	107	68	138	11	8	23	32	31	19	59	496
Bebidas	5	1	5	1			1	4	2		19
Fumo			2					3		4	9
Mobiliário	41	2	13	4	10	4	3	7	2	10	96
Produtos farmacêuticos e medicinais	2		4					1			7
Perfumarias, sabões e velas	10	7	8		1		1	4	1	6	38
Vestuário, calçados e artefatos de tecidos	67	17	98	19	9	6	12	19	7	20	274
Editorial e gráfica	9	4	11	2	1	1	2	3	2	1	36
Diversas	40	6	17	5	3	1	1	8	2	5	88
DINÂMICAS											
Minerais não metálicos	57	5	86	13	9	10	6	9	4	18	217
Metalurgia	60	14	37	15	13	13	20	14	7	29	222
Papel e papelão	3	2	4	1	1	1	3	3		2	20
Borracha		1									1
Química	4	5	8					1		1	19
Produtos de matéria plástica	3	3	3				3	1		2	15
Mecânica	12	2	14				4	1		23	56
Material elétrico e de comunicações	5		5	1	2			2		3	18
Material de transporte	6		16	3						3	28
Total da Metade Sul nas indústrias tradicionais	1243										
Total da Metade Sul nas indústrias dinâmicas	596										
Total do número de estabelecimentos do RS	30048										
Participação % da Metade Sul nas indústrias tradicionais	4,1367										
Participação % da Metade Sul nas indústrias dinâmicas	1,9835										

Fonte dos dados brutos: Anuário Estatístico do Rio Grande do Sul (1990).