

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE FILOSOFIA E CIÊNCIAS HUMANAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM HISTÓRIA
DOUTORADO

RODRIGO PERLA MARTINS

**A PRODUÇÃO CALÇADISTA EM NOVO
HAMBURGO E NO VALE DO RIO DO SINOS NA
INDUSTRIALIZAÇÃO BRASILEIRA:
EXPORTAÇÃO, INSERÇÃO COMERCIAL E
POLÍTICA EXTERNA: 1969-1979**

Prof. Dr. Helder V. Gordim da Silveira

Orientador

Porto Alegre
2011

Rodrigo Perla Martins

A produção calçadista em Novo Hamburgo e no Vale do Rio dos Sinos na industrialização brasileira: exportação, inserção comercial e política externa: 1969-1979

Tese de doutoramento apresentada como requisito parcial e último à obtenção do grau de Doutor no Programa de Pós-Graduação em História, área de Concentração: História das Sociedades Ibéricas e Americanas.

Orientador: Dr. Helder V. Gordim da Silveira

DADOS INTERNACIONAIS DE CATALOGAÇÃO NA PUBLICAÇÃO (CIP)

Martins, Rodrigo Perla

A produção calçadista em Novo Hamburgo e no Vale do Rio dos Sinos na industrialização brasileira: exportação, inserção comercial e política externa: 1969-1979 / Rodrigo Perla Martins. – 2011.

198 f. : il. ; 30 cm.

Tese (doutorado) – Pontifícia
Universidade Católica do Rio Grande
do Sul, Porto Alegre-RS, 2011.

Inclui bibliografia e apêndice.

“Orientador: Dr. Helder V. Gordim da
Silveira”.

1. Calçados – Indústria – Vale do Rio dos Sinos (RS). 2. Calçados –
Exportação – Vale do Rio dos Sinos (RS). 3. Brasil – Relações
internacionais. I. Título.

Bibliotecária responsável: Susana Fernandes Pfarrius Ladeira – CRB 10/1484

Rodrigo Perla Martins

A produção calçadista em Novo Hamburgo e no Vale do Rio do Sinos na industrialização brasileira: exportação, inserção comercial e política externa: 1969-1979.

Tese de doutoramento apresentada como requisito parcial e último à obtenção do grau de Doutor no Programa de Pós-Graduação em História, área de Concentração: História das Sociedades Ibéricas e Americanas.

Banca Examinadora

Dr. Helder V. Gordim da Silveira

Dr. Agnaldo de Sousa Barbosa

Dr. Everton Rodrigo Santos

Dr. Paulo G. Fagundes Vizentini

Dra. Claudia Musa Fay

Urbi et orbi

AGRADECIMENTOS

Agradecer em uma finalização de trabalho é um exercício complexo, mesmo assim, necessário. Um rol de pessoas e instituições contribuiu para a realização desta tese.

Começarei, agradecendo ao Pedro, meu filho mais novo. Sem ele, a vida ficaria por demais vazia. Em que pese ainda não entender tudo, ele saberá que nasceu no ano da escrita deste trabalho. Obrigado, garoto!

À minha esposa, Luciane Aparecida Cândido, que muito me apoiou e, sem a qual, a tese não aconteceria. Obrigado pelo apoio moral! Te amo!

Ao Gustavo, meu filho mais velho. De novo um agradecimento, pois o primeiro foi na dissertação, agora, na tese. Obrigado! Teu futuro é promissor!

À minha família, representada por minha mãe, que conseguiu construir comigo o conceito de estudo, mesmo sem tê-lo. O resultado também lhe pode ser creditado.

Quanto às contribuições profissionais, iniciarei pela CAPES, instituição pública de fomento aos estudos de pós-graduação no país, que me concedeu a bolsa de estudos para a feitura deste trabalho. Igualmente à PUCRS, que me recebeu de forma muito simpática e séria. Aprendi a respeitar e “curtir” o tempo de estudo nesta seriíssima instituição. Ao corpo docente e aos colegas de jornada, principalmente Luís e Bruno, figuras que contribuíram com as discussões e os bons momentos.

Ao meu bolsista Vinícius Moser, figura atilada, competente, criativa, solícita e séria. As idas a campo para entrevistas e, principalmente, aos arquivos, não seriam possíveis sem ele. Não existem palavras para esse agradecimento. Obrigado por todo o auxílio! És uma pessoa com futuro acadêmico radiante! Como ele tem vínculo com a Feevale, aproveito e também agradeço à mais nova Universidade brasileira, pelo apoio concedido na escrita desta tese.

Cabe lembrar, ainda, a ACI-NH, entidade que abriu as portas de seus arquivos para que eu e meu bolsista pudéssemos buscar o material utilizado na tese. Estou extremamente agradecido!

Preciso agradecer também aos ex-ministros Marcus Vinícius Pratini de Moraes e Antônio Delfim Netto, que disponibilizaram duas horas de suas atribuladas agendas, no verão de 2010, para receber-me em uma entrevista, que se transformou em uma boa conversa. Figuras históricas do Brasil contemporâneo, objeto de meus estudos. Obrigado, Ministros! No

caso de Pratini de Moraes, agradeço também à sua secretária, Rosi, pessoa solícita e compreensiva com as minhas preocupações.

Ao meu orientador, Hélder Silveira, por sua paciência, orientação e parceria, que ajudaram de maneira especial na construção deste trabalho.

Agradeço também à banca, que aceitou o convite, para avaliar e discutir este trabalho comigo.

Por fim, mas não menos importante, aos meus amigos e colegas que trocaram ideias e contribuíram comigo ao longo da tese: Gabriel Grabowsky, Christine Bahia e Marcos Dresch. Preciso lembrar também Cíntia Vieira Souto, André Luiz Reis da Silva e Eduardo Munhoz Svartman, amigos de longa data, que sempre contribuem com meus trabalhos, seja nas dicas, nos cafés ou no convívio, que hoje é pouco, mas sincero. De maneira geral, agradeço a todos os meus amigos e conhecidos, que compreenderam minha ausência, ao longo deste tempo.

A todos, os créditos. Os possíveis débitos a este que escreve.

RESUMO

Esta tese versa sobre a expansão produtiva da indústria calçadista e da exportação do calçado, vivenciadas pela cidade de Novo Hamburgo e pela região do Vale do Rio dos Sinos, Rio Grande do Sul, no contexto histórico da ditadura civil-militar brasileira, precisamente entre 1969 e 1979. Este trabalho apresenta as relações entre as facetas interna e externa do país no período, isso porque, não há trabalhos que apresentem essa interação. Utilizamos fontes primárias (documentos e jornais), entrevistas e bibliografia pertinente. O objetivo geral consiste em analisar a produção calçadista de Novo Hamburgo e do Vale do Sinos, na década de 70, no contexto de continuidade das políticas nacionais industriais, que incentivavam a expansão produtiva e a exportação de calçados, tendo como base as relações entre as escalas econômicas local-regional-nacional-global. Os objetivos específicos, por sua vez, são: contextualizar o desenvolvimento industrial brasileiro no século XX, a partir de políticas estatais indutoras e a continuidade destas; discutir as relações de economia política entre as escalas econômicas do Brasil, e destas com o sistema internacional; apresentar as condicionantes da expansão produtiva do calçado em Novo Hamburgo e na região do Vale do Rio dos Sinos, no contexto local-regional e no nacional-global; apresentar e discutir os dados numéricos da expansão produtiva do calçado e sua exportação na construção de um perfil de potência regional para o Brasil. A partir disso, os problemas da pesquisa são da seguinte ordem: 1) quais as relações das políticas desenvolvimentistas, no período da ditadura civil-militar brasileira, com a expansão produtiva e a exportação do calçado de Novo Hamburgo e do Vale do Sinos? 2) como a exportação do calçado, produzido na escala local-regional, foi resultado da interação entre as escalas econômicas global-nacional-regional-local, no período? A hipótese testada no trabalho tem com base o conjunto de interesses econômicos e políticos locais-regionais-nacionais brasileiros inter-relacionados, que buscavam a mudança de perfil do Brasil no sistema internacional, a partir da substituição de exportações. A cidade de Novo Hamburgo, com seus interesses políticos e econômicos, hegemonizou politicamente a região do Vale do Sinos e reproduziu a lógica capitalista de construção de uma dinâmica centro-periferia. A cidade consolidou-se como polo econômico e político da região, no momento do boom exportador do calçado. Números da produção calçadista e sua exportação comprovam, em Novo Hamburgo e na região, aquilo que ficou conhecido, no Brasil, como “milagre econômico”, quando os incentivos, oriundos da escala nacional, foram incorporados pela escala local-regional. No binômio produção-exportação, 70% do calçado foi vendido para os EUA. Assim, entende-se que o produto contribuiu com aquilo que ficou conhecido como a substituição de exportações na pauta externa comercial brasileira.

Palavras Chave: Calçado; Inserção comercial; Ditadura Civil Militar.

ABSTRACT

This thesis concerns the shoe manufacture productive expansion and shoe exportations experienced by the city of Novo Hamburgo and Vale dos Sinos region, in the Brazilian state of Rio Grande do Sul, in the historical context of the Brazilian civilian-military dictatorship, more precisely from 1969 to 1979. This work to show the relations between internal and external faces of the country that moment, why there aren't works spoken about this integration. In this work still use primary evidences (documents and newspaper), interview and books in general. The general objective consists of analyzing Novo Hamburgo and Vale dos Sinos' shoe manufacture in the 70's, in the context of continuity of the industrial national policies that encouraged productive expansions and shoe exportation, based on the relations between the local-regional national-global economic scales. The specific objectives are: to contextualize the Brazilian industrial development in the 20th century, from inductory state policies and their continuity; to discuss the political economy relations between the Brazilian economical scales, and the relations of the latter with the international system; to present the conditioning factors of the shoe manufacture expansion in Novo Hamburgo and Vale dos Sinos region, in the local-regional and national global contexts; to present and discuss numerical data of the shoe manufacture expansion and exportation in the construction of a regional potency profile for Brazil. Therefore, the research problems are as follows: 1) what were the relations of the developmentalist policies, in the Brazilian civil-military dictatorship period, with the shoe manufacture expansion and exportation of Novo Hamburgo and Vale dos Sinos? 2) in which manner the exportation of shoes produced in the local-regional scale was a result of the interaction between the local-regional-national-global economical scales in this period? The hypothesis tested in this study is based on a set of inter-related Brazilian local-regional-national economical and political interests, which aimed a change of the Brazilian profile in the international system, from the substitution of exportations. The city of Novo Hamburgo, with its political and economical interests, has made the Vale dos Sinos region politically hegemonized and has reproduced the capitalist logic of building a center-periphery dynamics. The city has consolidated itself as an economical and political pole in the region, at the moment of the shoe exportation boom. The shoe production and exportation numbers prove, in Novo Hamburgo and its region, what has become known as the "economical miracle" in Brazil, when the incentives that came from the national scale were incorporated by the local-regional scale. In the production-exportation binomial, 70 percent of the shoes were sold to the USA. So, it is possible to understand that the product contributed with what became known as the substitution of exportations in the Brazilian external commercial agenda.

Key words: Shoes; Commercial Insertion; Civil-Military Dictatorship.

LISTA DE ABREVIATURAS

ABICALÇADOS	Associação Brasileira das Indústrias de Calçados
ACC	Antecipação de Contrato de Câmbio
ACI-NH	Associação Comercial e Industrial de Novo Hamburgo
BRDE	Banco Regional de Desenvolvimento Econômico
CACEX	Carteira de Comércio Exterior do Banco do Brasil
CTCCA	Centro Tecnológico do Couro, Calçados e Afins
CEPAL	Comissão Econômica para a América Latina
FEE	Fundação de Economia e Estatística do RS
FEEVALE	Universidade Feevale
FENAC	Feira Nacional do Calçado
FMI	Fundo Monetário Internacional
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade (Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio)
IBTeC	Instituto Brasileiro de Tecnologia do Couro, Calçados e Artefatos
ICM	Imposto sobre Circulação de Mercadorias
IPEA	Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada
IPEADATA	Banco de Dados do IPEA
IPI	Imposto sobre Produto Industrializado
IPTU	Imposto Predial e Territorial Urbano
MIC	Ministério da Indústria e Comércio
PND	Plano Nacional de Desenvolvimento
SENAI	Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial
SUDENE	Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste
UFRGS	Universidade Federal do Rio Grande do Sul
UNCTAD	United Nations Conference of Trade and Development (Conferência das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento)

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Diagrama de contribuições e escalas no processo industrial calçadista.....	60
Figura 2 – Homenagem do Jornal NH ao então presidente Emílio Médici.....	82
Figura 3 – Homenagem do Jornal Exclusivo a Pratini de Moraes.....	85

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Total produzido, em milhões de pares, pelo Vale do Sinos, entre 1968 e 1979.....	136
Gráfico 2 – Percentual de calçados exportados pelo Vale, dentre o total de manufaturados brasileiros exportados no período de 1977 a 1979.....	138
Gráfico 3 – Total exportado, em pares, pelo Vale do Sinos, entre 1971 e 1979.....	139
Gráfico 4 – Total exportado, em milhões de US\$ atuais, pelo Vale do Sinos, entre 1971 e 1979.....	140
Gráfico 5 – Média geral dos destinos das exportações calçadistas do Vale do Sinos, de 1973 a 1979.....	141

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Presidentes da ACI-NH de 1935 a 1980.....	88
Quadro 2 – Prefeitos envolvidos com a criação da FENAC e da expansão produtiva do calçado.....	91
Quadro 3 – Relação de presidentes da FENAC de 1963 a 2000.....	94
Quadro 4 – Dados representativos acerca da FENAC entre 1965 a 1979.....	95/96
Quadro 5 – Números gerais da produção de calçados, entre 1968 a 1979.....	100
Quadro 6 – Estabelecimentos fabris calçadistas no Vale do Rio dos Sinos entre 1971 e 1979, por município.....	102
Quadro 7 – Empresas importadoras de calçados criadas nos países de atuação da SKB.....	131
Quadro 8 – Dados gerais das exportações em Novo Hamburgo e no Vale do Sinos.....	133/134

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	17
1 CONCEITOS E CONTEXTOS HISTÓRICOS DA PRODUÇÃO MANUFATUREIRA CALÇADISTA DO VALE DO RIO DOS SINOS	28
1.1 O GLOBAL E O NACIONAL: CENTRO E PERIFERIA DO SISTEMA INTERNACIONAL.....	28
1.2 O NACIONAL E O GLOBAL: O BRASIL E AS IDEIAS CEPALINAS DE INSERÇÃO INTERNACIONAL.....	32
1.3 O NACIONAL E A CONTINUIDADE DA ESTRATÉGIA BRASILEIRA DE CONSTRUÇÃO DE UMA POTÊNCIA REGIONAL.....	36
1.4 AS ESCALAS LOCAL / REGIONAL / NACIONAL / GLOBAL NO PROCESSO DE CONSTRUÇÃO DA POTÊNCIA REGIONAL BRASILEIRA.....	43
1.5 A ARTICULAÇÃO DAS ESCALAS ECONÔMICAS LOCAL/REGIONAL/NACIONAL/GLOBAL: O BRASIL E SUA INSERÇÃO COMERCIAL NA DITADURA CIVIL-MILITAR BRASILEIRA.....	46
2 INDÚSTRIA NACIONAL, CONSENSO IDEOLÓGICO E ORGANIZAÇÃO EMPRESARIAL NO VALE DO RIO DOS SINOS	62
2.1 A INDUSTRIALIZAÇÃO BRASILEIRA: 1930-1964.....	62
2.2 TRAJETÓRIA HISTÓRICA DA PRODUÇÃO CALÇADISTA EM NOVO HAMBURGO E VALE DO SINOS.....	68
2.3 “OBRIGADO PRATINI”: ISENÇÃO DE IMPOSTOS E APOIO ESTATAL PARA O AUMENTO DA PRODUÇÃO E EXPORTAÇÃO.....	71
2.4 O PAÍS QUE VAI PRA FRENTE AJUDA A DIVULGAR O CALÇADO <i>MADE IN VALE DO SINOS</i>	78
2.5 A ATUAÇÃO DO GRUPO EDITORIAL SINOS.....	82
2.6 <i>ACIONANDO</i> PROGRESSO COM A ACI-NH.....	87
2.7 “A FENAC DO CALÇADO É O ORGULHO DO LUGAR”.....	91
2.8 O RAID DO CALÇADO.....	97

2.9 A PRODUÇÃO CALÇADISTA EM NÚMEROS: 1969-1979.....	98
2.9.1 Agregando valor ao calçado da cidade-região.....	105
3 “EXPORTAR É O QUE IMPORTA”, NO VALE DO CALÇADO.....	110
3.1 INSERÇÃO EXTERNA COMERCIAL DO BRASIL: EXPORTAÇÃO DE MANUFATURADOS.....	111
3.2 A EXPORTAÇÃO DO CALÇADO DE NOVO HAMBURGO – VALE DO SINOS – BRASIL.....	116
3.3 EXPORTAÇÕES: UM INÍCIO DIFÍCIL, MAS COM INCENTIVOS.....	118
3.4 AS COMPANHIAS DE EXPORTAÇÃO (TRADINGS).....	128
3.5 A EXPORTAÇÃO CALÇADISTA EM NÚMEROS, DESTINOS, PERCENTUAIS E TIPO DE CALÇADO EXPORTADO: 1969-1979.....	133
3.6 O CALÇADO BRASILEIRO NO MERCADO NORTE-AMERICANO.....	142
CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	144
REFERÊNCIAS.....	150
APÊNDICES.....	158
APÊNDICE A – DADOS GERAIS DAS EXPORTAÇÕES CALÇADISTAS NO VALE DO RIO DOS SINOS.....	158
APÊNDICE B – VALORES DA PRODUÇÃO TOTAL DE CALÇADOS DO VALE DO RIO DO SINOS, ENTRE 1968 E 1979.....	167
ANEXOS.....	168
ANEXO A – FOTOGRAFIA MOSTRANDO DETALHE DO VIADUTO DE ACESSO A NOVO HAMBURGO.....	168
ANEXO B – PROPAGANDA VEICULADA NO JORNAL NH EM 1970, DO GRUPO STRASSBURGER, HOMENAGENADO O PRESIDENTE MÉDICI.....	169
ANEXO C – CAPA DO JORNAL “EXCLUSIVO” DE 1974.....	170

ANEXO D – CAPA DO CENSO DO CALÇADO, DE 1973.....	171
ANEXO E – TRANSCRIÇÃO COMPLETA DA ENTREVISTA CONCEDIDA POR ANTONIO DELFIM NETTO.....	172
ANEXO F – TRANSCRIÇÃO COMPLETA DA ENTREVISTA CONCEDIDA POR MARCOS VINICIUS PRATINI DE MORAES.....	187

INTRODUÇÃO

Localizada na região do Vale do Sinos¹, no Rio Grande do Sul, Brasil, a cidade de Novo Hamburgo tornou-se conhecida, nacional e internacionalmente, pela produção e exportação coureiro-calçadista a partir de 1970.

De um país, onde, pelo seu passado colonial-escravocrata, a maioria da população não tinha o costume de usar calçados, a uma nação que produziu e exportou calçados de couro em escala, na década de 70 do século XX – a ponto de ser considerado o principal produtor de calçados do mundo – o Brasil conseguiu se estabelecer no sistema capitalista internacional como grande produtor de manufaturados de couro e, assim, iniciar a mudança de seu perfil econômico no sistema econômico e político global. Para tanto, cessou o fornecimento exclusivo de matérias-primas para também vender produtos manufaturados. Assim, deixou de ser periferia para tornar-se uma semiperiferia do sistema capitalista, o que marcou a história contemporânea do país através de suas localidades manufatureiras do calçado a partir do aumento da produção e a exportação desse produto.

O que levou o país e suas localidades a ficarem conhecidos como produtores de calçado é uma das discussões deste trabalho. Também serão apresentadas as premissas de uma inserção comercial externa que tinha por objetivo abrir mercados consumidores para seus produtos e manufaturas de toda ordem. Essa inserção internacional andava *pari passu* com o projeto industrial interno. Essas duas variáveis – produção-exportação e inserção comercial via manufaturados-mudança de perfil internacional – são o foco geral e de fundo desta tese de doutorado.

A ideia geral desta pesquisa surgiu em decorrência do trabalho realizado por mim na Universidade Feevale, onde integrei o grupo de pesquisa denominado *Cultura e Memória da Comunidade*. O conjunto de investigações desenvolvidas por esse grupo está ligado à cidade de Novo Hamburgo e à região do Vale do Sinos. Desde o ano de 2002, desenvolvi projetos de pesquisa aprovados e financiados pela instituição com esse enfoque local/regional. Desses, o

¹ Essa é uma expressão abreviada de Vale do Rio dos Sinos, região geográfica que compreende um conjunto de municípios do entorno desse rio. Atualmente essa região é separada de uma outra conhecida como Vale do Rio Paranhana. Para este trabalho, concebemos Novo Hamburgo como a cidade pólo da região do Vale do Sinos e que centraliza economicamente, a partir da expansão produtiva e de exportação do calçado, até hoje. Na década de 70 o Vale era compreendido pelos municípios de: Novo Hamburgo, Campo Bom, Sapiranga, São Leopoldo, Igrejinha, Taquara, Três Coroas, Gramado, Dois Irmãos, Estância Velha, Ivoti, Canela, Nova Petrópolis, Cachoeirinha (COSTA; PASSOS, 2004; ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE NOVO HAMBURGO, 1972 a 1980).

principal – considero assim, porque levou-me ao doutorado – foi uma pesquisa sobre a memória do setor coureiro-calçadista².

No âmbito pessoal, minha dissertação de mestrado³, apresentada em 1999, no Programa de Pós-Graduação em Ciência Política da UFRGS, também influenciou as pesquisas realizadas naquele grupo e, sobretudo, este trabalho de doutoramento. Isso porque, na dissertação, sistematizei e discuti questões sobre política externa e desenvolvimento no regime civil-militar brasileiro, especificamente no governo Costa e Silva entre os anos de 1967 e 1969. Além disso, aponte as possíveis continuidades e rupturas políticas e econômicas a respeito do desenvolvimento industrial brasileiro e de sua inserção internacional após 1930.

Articulando as questões que desenvolvi na dissertação e as discussões nas pesquisas que realizei na Feevale, analisei o desenvolvimento industrial brasileiro e sua interface com a inserção comercial do país entre 1969 e 1979. Além de ser um período posterior ao da minha pesquisa de mestrado, o que representa uma continuidade temporal das minhas reflexões, considero esse período histórico – o da ditadura civil-militar – como um dos mais representativos da história econômica contemporânea brasileira em virtude do desenvolvimento urbano-industrial do país, bem como das opções de inserção internacional que o Brasil teve naquele momento.

Ampliando o foco conceitual da pesquisa, já que também ampliei o de análise temporal, agora, neste trabalho, tento analisar como aconteceu o diálogo entre o desenvolvimento industrial do país, no período, com a produção local-regional do calçado e, como a expansão produtiva desta manufatura contribuiu com a industrialização nacional e com a inserção comercial externa brasileira entre os anos de 1969 e 1979.

Especificamente, a Tese não trata do desenvolvimento regional da espacialidade Novo Hamburgo, mas sim da tentativa de contextualizar a produção manufatureira nos quadros da industrialização brasileira. Bem como não se trata de uma tese sobre Economia somente, muito menos de Ciência Política ou Sociologia. Apesar de conceitos dessas áreas estarem explícitos em algumas análises do trabalho, essa tese de História tenta fazer o

² SCHEMES, C. et al. *Memória do setor coureiro-calçadista: pioneiros e empreendedores do Vale do Rio dos Sinos*. Novo Hamburgo: Feevale, 2005. Paralelamente a essa pesquisa, participei também de um projeto interdisciplinar ligado ao Museu Nacional do Calçado, intitulado “Memória do setor coureiro-calçadista: pioneiros e empreendedores do Vale do Sinos”, financiado pela FAPERGS. Desse projeto, resultou um documentário sobre depoimentos dos pioneiros do calçado, com o mesmo título.

³ MARTINS, R.P. *A "Diplomacia da Prosperidade": a política externa do governo Costa e Silva (1967-1969)*. Porto Alegre, 1999. Dissertação (Mestrado em Ciência Política) – Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

entrecruzamento de ideias da História, da Economia, das Relações Internacionais, da Ciência Política e da Sociologia.

Fui tentando, ao longo do trabalho, apresentar um diálogo entre questões estruturais (econômicas, políticas, internacionais) com ações de agentes históricos que viveram o período aqui analisado. Entendo que isso enriquece a narrativa e pode explicar grande parte dos processos que aqui se interpretou. Objetivamente, não se trabalhou com o conceito do empreendedorismo, como veremos. Mesmo assim, entendemos que a ação humana na construção do processo é por deveras importante e, por isso, de maneira alguma foi colocada de lado. Esse esforço de se estabelecer diálogo entre estrutura e homens históricos-concretos que fiz contribuiu para algumas respostas ao longo do trabalho, como poderá ser visto.

Com essa grande confluência de conceitos, a construção do objeto de estudo tornou-se complexa, porque narro processos, analiso fenômenos conceitualmente, apresento números e depoimentos e articulo conceitos e reflexões a partir de uma perspectiva complementar dessas áreas das Ciências Humanas. Corro, pois, um risco saudável ao apresentar esta tese.

Recorte temporal, fontes e metodologia

Para esta pesquisa de doutoramento, optei pelo recorte temporal entre os anos 1969 e 1979. Nesse período, os dois governos estudados (Médici e Geisel) são considerados importantes por diversas questões. O primeiro, pelo profundo autoritarismo e o ápice do “Milagre Brasileiro” (1969-1974), e o segundo (1974-1979), por sua importância na internacionalização da economia brasileira e pelas opções construídas nas relações internacionais do Brasil, bem como pelo início da abertura política interna. Resumidamente, são representativos para esta pesquisa pelas questões internas (desenvolvimento industrial) e pelas externas (inserção internacional) do Brasil. Como se pode observar, o binômio Inserção Internacional e Desenvolvimento Interno continua sendo foco de análise em meus estudos.

A partir de então, articulei meus estudos anteriores com a documentação sobre a produção manufatureira de Novo Hamburgo e a região, no período indicado. Fiz isso com o objetivo de articular esses espaços/localidades/territorialidades, isto é, local (Novo Hamburgo) / regional (Vale do Rio do Sinos) com o nacional (Brasil) e sua inserção comercial externa (Internacional), a partir da produção e da exportação do calçado, principal manufatura produzida na região desde o século XIX.

Depois disso, iniciei as contextualizações possíveis e as articulações das memórias dos agentes históricos do setor coureiro-calçadista na cidade/região sobre a produção industrial calçadista da região a partir de 1969 e sua relação com a escala econômica nacional (projeto industrial de desenvolvimento) e internacional (divisão internacional do trabalho no Capitalismo).

Durante todo esse tempo de pesquisa ligada à história de Novo Hamburgo, foi possível perceber certa carência de dados e de fontes documentais escritas e orais, principalmente sobre a história local e regional e suas articulações com o contexto nacional e internacional. Esse último aspecto causava profunda estranheza, já que o *boom* da produção do calçado esteve “colado” à exportação do produto na década de 70. Além disso, estudos acerca dessa relação não existem na bibliografia especializada nas áreas de Economia, História, Sociologia ou de Relações Internacionais do Brasil.

No campo teórico da Sociologia, existe um estudo⁴ que versa sobre a atuação empresarial na industrialização e no desenvolvimento industrial brasileiro, especificamente na região Sul do Brasil. Em que pese a importância do mesmo e aspectos relativos à atuação do empreendedor no desenvolvimento regional industrial do Brasil, este trabalho também não analisa como aconteceu o crescimento econômico articulado ao projeto industrial brasileiro contemporâneo. Restringe-se ao âmbito regional e parece não contextualizar nacionalmente a modernização industrial da região.

Em Economia, existem estudos importantes da FEE – Fundação de Economia e Estatística do RS⁵ sobre o incentivo à produção do calçado em larga escala e números que o comprovam. Além disso, há trabalhos que tratam da constituição do conglomerado industrial do calçado e de sua importância para o desenvolvimento do estado do Rio Grande do Sul. Também se aponta para a questão da exportação, mas não há maior aprofundamento sobre as relações políticas e econômicas do local-regional com o nacional-global.

Também existem estudos atuais a respeito da crise do setor coureiro-calçadista no Brasil em geral e da cidade/região no particular. Ao discutirem “o agora”, os economistas se obrigam a apresentar certa narrativa histórica da produção de calçados na região. Fazendo isso, passam necessariamente pelo período histórico abordado nesta pesquisa, o que demonstra também que não há estudos específicos e profundos sobre a exportação do produto

⁴ KOONINGS, K. *Industrialization, industrialists, and regional development in Brazil: Rio Grande do Sul in comparative perspective*. Amsterdam: Thela Publishers, 1994.

⁵ BANDEIRA, P.S. *O crescimento da indústria no Rio Grande do Sul na década de 70: um estudo comparativo*. Porto Alegre: FEE, 1988. Ver também: DALMAZO, R.A. *Planejamento Estadual e acumulação no Rio Grande do Sul: 1940-1974*. Porto Alegre: FEE, 1992.

e como ele se articulou com o desenvolvimento industrial nacional brasileiro, com a inserção externa do país no período e com a ditadura civil-militar de maneira específica.

Quanto à História, também não há estudos que tratam especificamente da narrativa da construção, da consolidação e do reconhecimento internacional da estrutura produtora de calçado em Novo Hamburgo e no Vale do Sinos, no contexto de políticas de incentivo à expansão produtiva e sua exportação na década de 70.

Destaco, contudo, a tese de Claudia Schemes (2006), que é o trabalho mais recente sobre Novo Hamburgo e sobre a produção calçadista. Na realidade, a autora também desenvolve trabalhos de pesquisa no grupo de que faço parte e também é coautora do livro sobre a memória do setor coureiro-calçadista, em conjunto comigo. A tese de Schemes recupera a liderança de um dos primeiros industriais do calçado na cidade, no início do século XX, quando ocorreu o início da produção industrial da manufatura. A autora, a partir do método biográfico, discute as ações empreendedoras dessa liderança no contexto de desenvolvimento da indústria calçadista no princípio da cidade-região.

No caso da produção bibliográfica sobre Relações Internacionais, busquei aquelas que tratam das questões sobre o desenvolvimento industrial e a inserção das nações periféricas no sistema internacional. Igualmente, obras sobre as relações entre os espaços local/regional – nacional/internacional. Fred Halliday (1999) discute essa relação e interpreta como acontece a formação do sistema internacional a partir dos atores nacionais que atuam conforme os interesses internos. A partir dessas articulações internas, podem-se interpretar esses espaços políticos-econômicos em constante mudança, interação e articulação, sendo que interesses de economia política atuam de maneira a integrar as localidades e as regiões ao país e ao sistema internacional em diversos aspectos: político, econômico e, principalmente, comercial.

Além dessas obras bibliográficas, a cidade possui, desde 2004, um arquivo público, que está constituindo seu acervo com muitas dificuldades, contando, principalmente, com colaborações de particulares. O arquivo tem como principal fonte documental os jornais locais: O 5 de Abril (1927 a 1962) e o Jornal NH (1960 até hoje). Esse acervo jornalístico também contribuiu para que eu engendrasses esta história relacionada ao projeto industrial brasileiro, levado adiante no período da ditadura civil-militar.

Diante dessa breve apresentação bibliográfica, entendo que a produção histórica sobre a cidade é insipiente e muito deficiente em algumas questões, principalmente no que tange ao setor coureiro-calçadista e sua expansão produtiva/exportação no período da ditadura civil-militar brasileira.

A maioria dos trabalhos consultados trata separadamente do binômio de fundo proposto aqui – desenvolvimento interno e inserção internacional – ou, então, de maneira muito superficial, somente informando que existiu a produção e o *boom* calçadista. Além disso, inexistiu obra que trate das duas questões de maneira articulada ao projeto nacional-industrial e de como o aumento da produção e da exportação dessa manufatura contribuiu com o projeto industrial brasileiro e sua inserção externa no período.

Com a documentação encontrada (artigos, livros, jornais, memórias, dissertações, teses e produção especializada das áreas da História, Economia e das Relações Internacionais), cruzei informações e números de produção e exportação com os depoimentos orais sobre o setor na localidade e na região publicados. Essa complementaridade contribuiu objetivamente para a construção de uma totalidade que represente esse passado histórico da cidade, da região e do país.

As fontes orais foram determinantes para o início desta pesquisa e também para sua continuidade pelo fato de que a produção do livro de depoimentos, que já foi citado, é o primeiro trabalho da região que aborda a memória do setor coureiro-calçadista e tenta sistematizar os depoimentos de boa parte das lideranças da região no setor, como sapateiros, exportadores, empresários, transportadores, imprensa, prefeitos, vendedores, lojistas, estilistas, etc.

Neste trabalho, ainda no âmbito da história oral, foram entrevistados alguns agentes históricos considerados importantes no processo vivido pela cidade/região naquele momento. Além das figuras representativas do setor entrevistadas para a publicação de que sou um dos organizadores, também outros agentes históricos foram entrevistados para o presente trabalho.

Quanto ao aspecto nacional, entrevistei Marcus Vinícius Pratini de Moraes, que fez a integração entre os espaços local/regional com o nacional/internacional. Ele foi Ministro da Indústria e Comércio no governo Médici (1969-1974) e, por ser oriundo do Rio Grande do Sul, foi o mais importante elo entre a cidade/região com o poder central e com o sistema internacional, no entendimento deste trabalho, tanto no que concerne à criação de políticas públicas para o setor como no incentivo à exportação do calçado. Em certo momento da década de 70, e ainda até hoje, Pratini foi chamado pela cidade de Novo Hamburgo/região do Vale do Sinos como o “Ministro do Calçado”⁶.

⁶ Jornal *Exclusivo*. Inicialmente circulou como encarte do Jornal NH com notícias e promoções exclusivas para o setor coureiro-calçadista. Em 1971 começou a ser publicado semanalmente pelo Grupo Editorial Sinos, sendo

Estritamente no âmbito nacional, realizei uma entrevista com Antônio Delfim Neto, cuja escolha se justifica por sua representatividade na área econômica dos governos do período estudado e no momento do “milagre” econômico brasileiro.

Por último, incorporei às fontes a entrevista do não menos importante ex-Ministro do Planejamento João Paulo dos Reis Velloso. A escolha se deve ao fato de que ele teve papel de destaque no momento político a partir de criação de políticas brasileiras modernizantes de infra-estrutura e de expansão econômica e por seu mandato no Ministério do Planejamento entre 1969 e 1979 (MOSER, 2008). Sua gestão à frente do ministério perdurou por dois governos militares, exatamente o marco temporal estudado neste trabalho.

A escolha dessas pessoas coincide com a continuidade dos processos e pode representar, assim, a consolidação do projeto conhecido como “modernização-conservadora”, bem como com a internacionalização da economia brasileira no período.

Para a realização deste trabalho de doutorado, também são usadas fontes secundárias, isto é, bibliografia especializada das áreas e das temáticas, que será trabalhada juntamente com os jornais de época. O jornal como fonte histórica será contemplado segundo questões metodológicas pertinentes.

Como a pesquisa discute determinadas questões de desenvolvimento econômico da cidade/região, são importantes algumas fontes de consulta oriundas da FEE-RS (Fundação de Economia e Estatística), principalmente seus relatórios anuais e sua produção bibliográfica sobre a indústria gaúcha; do BRDE, sobre a região e a industrialização; da ACI-NH (Associação Comercial e Industrial de Novo Hamburgo), especialmente, o livro comemorativo aos seus 90 anos e informes, relatórios e o Censo do Calçado⁷. Cabe destacar de maneira especial esse último. Produzido a partir de 1971, em conjunto com a FEE, pode ser considerado um dos registros mais importantes do setor como um todo, bem como da memória da cidade/região.

Além disso, cabe ressaltar o conjunto de números disponíveis pela IPEA (Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas) através do IPEADATA, os quais mostram os valores em dólares americanos atualizados da exportação a partir de 1964, sendo que, a partir de 1974, eles são desmembrados em produtos manufaturados, semimanufaturados e brutos. Com esses números e suas especificidades, realizei o cruzamento de informações disponibilizadas pelos

que o jornal é enviado, ainda hoje, para grande parte dos lojistas de calçado do país. Veremos, no capítulo III, sobre esse jornal.

⁷ Ver Anexo D.

relatórios da ACI-NH e conferi valores, quantidades, calculei crescimento da produção e números da exportação e destinos do calçado de Novo Hamburgo e do Vale do Sinos.

Não foi possível acessar documentos da CACEX (Carteira de Comércio Exterior do Banco do Brasil), porque essa estrutura foi incorporada ao Ministério da Indústria e do Comércio. Em que pese sua importância, no período estudado, esse departamento do banco era a única estrutura de Estado apta a realizar a exportação⁸.

Com esse conjunto de fontes, cruzei dados, os quais, às vezes, apresentaram as complementaridades buscadas, às vezes, não.

Objetivos do trabalho, Problema e Hipóteses

Neste trabalho, apresento a discussão, proposta por Amado Cervo (2008), sobre as possibilidades de “olhar” as políticas de incentivo à industrialização no país e sua inserção internacional, sob a ótica de idéias desenvolvimentistas cepalinas em pleno regime civil militar brasileiro. Conforme Heloísa Machado da Silva (2004), é possível constatar que a inserção comercial brasileira, no período da ditadura civil-militar, passou pelas questões levantadas pela CEPAL (Comissão Econômica para a América Latina) e, principalmente, por Raul Prebisch, a partir da década de 50⁹, e que chegaram ao período tratado neste trabalho, refletindo no aumento de produção e da exportação da manufatura da cidade/região e na articulação dos espaços econômicos local-regional com o nacional-internacional.

Entendo que seja possível construir um diálogo entre ideias e práticas do desenvolvimentismo do período da ditadura civil-militar com as ideias desenvolvimentistas da CEPAL. Proponho isso, para tentar relativizar algumas posições políticas e historiográficas sobre o período estudado e que podem ser, hoje, consideradas tradicionais e, para as quais, as ideias cepalinas foram totalmente excluídas da agenda do Estado brasileiro no momento 1969-1979. Acredito que isso possa ser rediscutido com o acesso e interpretação de documentos novos (memória, relatórios e produção bibliográfica) e ainda não analisados. Além disso, pela articulação de territorialidades e especialidades produtivas ao projeto

⁸ A partir de depoimentos aferimos que, em meados de 1969, quando da primeira exportação representativa do produto, a própria CACEX era deficiente em estrutura e, até mesmo, em formulários para esse tipo de exportação. Não sabia também como proceder no caso da exportação do calçado ou até mesmo na remessa de dólares para participação de feiras no exterior por parte de agentes calçadistas. Ver: SCHEMES et al., 2005.

⁹ Mais precisamente, em 1948, com a criação dessa comissão e do método histórico-estrutural de Raul Prebisch. O método versa sobre o fosso econômico que separa as regiões do planeta em um Centro industrial e uma Periferia fornecedora de matéria-prima. Nessa discussão, a substituição de importações seria um meio para chegar à industrialização da periferia do sistema, isto é, a substituição de exportações.

nacional industrial brasileiro de inserção, é possível verificar políticas de incentivo à produção muito próximas daquelas sugeridas por Prebisch e seu grupo na CEPAL em seu início.

A divisão internacional do trabalho, construída a partir da industrialização do Centro do Capitalismo no século XIX (ou até mesmo antes dela¹⁰), sob a liderança da Europa Ocidental, e, depois, a partir da década de 50, sob a hegemonia norte-americana, suscita algumas discussões que pretendo abordar na tese, ao inserir o Brasil no período histórico pelo aspecto econômico.

A tentativa de amenizar, através da industrialização, a relação entre o Centro industrial e a Periferia no sistema internacional (semi-industrializada ou agrícola) parece ser o objetivo último do projeto nacional desenvolvimentista brasileiro, proposto a partir de 1930 até meados da década de 80. Apesar dessa longa continuidade do processo, obviamente as características internas e externas específicas do país e dos governos, nesse período, devem ser levadas em conta. E, no caso dos governos do regime civil-militar, muitas características foram adaptadas, atualizadas, ressignificadas e, até mesmo, no caso da distribuição da riqueza gerada, deixadas relativamente de lado.

O esforço desenvolvimentista desde 1930, de uma maneira geral, buscava as janelas de oportunidades comerciais, políticas, financeiras e tecnológicas que o país precisava para construir sua industrialização. Já a partir da década de 50, de modo mais consistente e sistematizado, as concepções de desenvolvimento brasileiro articulado, com a perspectiva da relação Centro-Periferia, estiveram na agenda da maioria dos governos e governantes. Ou seja, parece que houve um “acordo”, um “pacto” desenvolvimentista entre as camadas dirigentes brasileiras que, independentemente das disputas políticas, era idealizado e colocado em prática. Resumidamente, o Estado passou a conceber, planejar, incentivar, investir, direcionar e contribuir com o desenvolvimento industrial de diversas maneiras, em diversas regiões e localidades, propondo, até mesmo, incentivá-lo para outras partes do país, uma vez que a industrialização estava concentrada na região sudeste brasileira, principalmente em São Paulo.

Este processo de alguma forma objetivava também a construção de um perfil de potência regional para o Brasil, onde a cidade de Novo Hamburgo (local) e a região do Vale

¹⁰ Há uma discussão importante sobre a construção do Capitalismo e suas fases em escala planetária, que analisa desde as navegações europeias e seus reflexos nos territórios não europeus. Ver: FALCON in REIS FILHO; FERREIRA; ZENHA, 2003. Celso Furtado também em sua vasta obra discute essa temática, principalmente no livro “Formação econômica do Brasil”. Além é claro de todo um conjunto de obras que versam sobre as causas e conseqüências da expansão capitalista a partir do final do século XV. Giovanni Arrighi faz uma interpretação interessante sobre os momentos e fases do capitalismo no livro “O Longo século XX: dinheiro, poder e as origens do nosso tempo”. Rio de Janeiro: Contraponto; São Paulo: UNESP, 1996.

do Sinos (regional) expandiram a produção do calçado com o objetivo de exportar o produto (global), durante o regime civil-militar brasileiro, e articular o país ao sistema capitalista global, constituindo, assim, um novo perfil econômico para o país - o de potência regional hemisférica.

De maneira geral, a atuação externa brasileira, a partir de 1930, buscou alternativas para consolidar um projeto de nação industrializada. O “Paradigma Desenvolvimentista”, de Amado Cervo (2008)¹¹, precisa ser analisado e discutido a partir da região estudada, com o intuito de explicar como essa atuação externa se relacionou com a realidade interna local-regional do país no que tange, principalmente, às questões de crescimento urbano-industrial. Ou, então, no sentido inverso, explicar como o desenvolvimento local-regional do Vale do Sinos se relacionou com o desenvolvimentismo brasileiro no período. Nesse processo de articulação entre as escalas econômicas brasileiras, Carlos Brandão (2007) apresenta esse processo econômico inter-escalar como sendo o mote do desenvolvimento industrial do Brasil desde seu início.

Nesse sentido, o objetivo geral deste trabalho é analisar a produção calçadista de Novo Hamburgo e do Vale do Sinos, na década de 70, no contexto de continuidade das políticas nacionais industriais que incentivavam a expansão produtiva, sua exportação e a mudança de perfil do Brasil no sistema econômico internacional, tendo como base as relações entre as escalas econômicas local-regional-nacional-global.

Já os objetivos específicos desta tese são:

- a) contextualizar o desenvolvimento industrial brasileiro no século XX a partir de políticas estatais indutoras e sua continuidade;
- b) discutir as relações de economia política entre as escalas econômicas do Brasil e deste com o sistema internacional;
- c) apresentar as condicionantes da expansão produtiva do calçado em Novo Hamburgo e na região do Vale do Rio do Sinos, no contexto local-regional e no nacional-global;
- d) apresentar e discutir os números da expansão produtiva do calçado e sua exportação no contexto de construção de um perfil de potência regional para o Brasil.

¹¹ No marco teórico, farei uma discussão que articula esse conceito ao desenvolvimentismo local/regional brasileiro no período da ditadura civil militar.

A partir disso, os problemas da pesquisa são da seguinte ordem:

- a) quais as relações das políticas desenvolvimentistas, no período da ditadura civil-militar brasileira, com a expansão produtiva-exportação do calçado de Novo Hamburgo e do Vale do Sinos?
- b) como a exportação do calçado produzido na escala local-regional foi resultado da interação entre escalas econômicas global-nacional-regional-local no período?

A hipótese de trabalho desta tese versa sobre um conjunto de interesses econômicos e políticos locais-regionais-nacionais brasileiros interrelacionados que buscava a mudança de perfil do Brasil no sistema internacional a partir da substituição de exportações. No caso de Novo Hamburgo e do Vale do Sinos, de forma específica, a expansão produtiva do calçado foi o produto que contribuiu com a pauta de exportações do Brasil no período da ditadura civil militar brasileira.

É possível afirmar que esses fatores podem estar ligados entre si para o desenvolvimento da região (no quesito exportação) e se articulam de maneira profunda com a política de inserção comercial brasileira no período civil-militar. Paralelas e complementares, iniciativas individuais de abertura de mercado consumidores externos (SCHEMES et al, 2005) e políticas de incentivo à expansão produtiva do calçado podem ser consideradas fundamentais para a consolidação de tal objetivo.

Depois de apresentar breve contexto político, econômico e externo do marco temporal proposto, passarei às discussões conceituais que embasarão a tese. No capítulo II, apresentarei a estrutura econômica produtora de calçados, instalada na cidade-região desde o século XIX, sua articulação interna na divulgação do produto e a construção de uma hegemonia política, por parte de Novo Hamburgo, em torno do desenvolvimento industrial calçadista em fins da década de 60 e nos anos 70. Por fim, apresentarei os números da expansão produtiva e da exportação do produto para o sistema internacional.

Depois das conclusões e referências, existem dois apêndices. O apêndice A, apresenta os fichamentos que fiz a respeito da produção e da exportação calçadista na década analisada. No apêndice B, por sua vez, existe uma tabela de valores atualizados da produção de calçados no decênio analisado. Nos anexos existem as fotos e figuras referenciadas ao longo do texto.

1 CONCEITOS E CONTEXTOS HISTÓRICOS DA PRODUÇÃO MANUFATUREIRA CALÇADISTA DO VALE DO RIO DOS SINOS

As aproximações teóricas de áreas afins (História, Sociologia, Economia e Ciência Política), neste capítulo, servirão de base teórico-conceitual para analisar a expansão produtiva e a exportação do calçado, produzido em Novo Hamburgo e no Vale do Sinos, entre 1969 e 1979, e como esse processo articulou-se à escala nacional e esta ao sistema global de comércio, nos parâmetros do Capitalismo internacional.

Em outros termos, os conceitos apresentados e discutidos neste capítulo constituem a base para explicar a construção da posição semiperiférica brasileira na escala global, a partir de uma nova forma de inserção internacional no Capitalismo, o que ocorreu pelo aumento da produção especializada de manufaturas exportáveis, especificamente de outras escalas espaciais brasileiras, além daquelas que já centralizavam a produção industrial desde a década de 40.

Nesse múltiplo processo, a lógica capitalista se impôs a partir do momento em que o escala local reproduziu a dinâmica do sistema econômico dominante dentro de suas fronteiras, constituiu uma periferia regional e contribuiu, com a escala nacional, no objetivo de consolidar o Brasil como uma potência regional econômica e política, ao longo dos anos 70, no plano internacional.

1.1 O GLOBAL E O NACIONAL: CENTRO E PERIFERIA DO SISTEMA INTERNACIONAL

O mundo pós-1945 estava duplamente dividido, pois além da divisão político-ideológica Leste-Oeste, também conhecida como Guerra Fria, havia uma divisão Norte-Sul. Nesse caso, não somente pelo aspecto geográfico, mas, também, e principalmente, pela perspectiva econômica, já que existiam países ricos e pobres / regiões desenvolvidas e regiões atrasadas economicamente. Havia um centro industrial e uma periferia agrícola, e essa interdependência do sistema era estrutural a partir da divisão internacional do trabalho consolidada e aprofundada com o processo histórico da segunda revolução industrial, do final do século XIX.

Os postulados da economia clássica inglesa, de Adam Smith e David Ricardo, que apresentavam as vantagens comparativas do sistema liberal de trocas como teoria consagrada

a ser praticada, aprofundaram a divisão entre regiões e países ricos e pobres. Assim, a assimetria econômica e política entre o Centro e a Periferia do sistema capitalista era uma realidade concreta. Mesmo com isso, a hegemonia inglesa não acontecia somente no chamado imperialismo econômico, mas principalmente no ideológico, porque essa assimetria da especialização econômica e das vantagens comparativas do sistema era uma prática reconhecida, consolidada e reproduzida em todas as partes do planeta, apesar de seus problemas estruturais.

A assimetria econômica e política, imposta a partir do centro industrializado, era uma evidência estrutural da natureza do sistema, o que contradizia a teoria clássica, que defendia a especialização da produção de cada país/região e a regulação “natural” do sistema na distribuição dos resultados da riqueza, por meio da “mão invisível” do mercado.

O centro industrial produzia manufaturas e vendia para a periferia agrícola, a qual lhe fornecia matéria-prima. Assim, a desvalorização dos termos de troca se confirmava, na realidade, a partir do momento em que as manufaturas vendidas não perdiam o valor agregado da transformação, ao contrário da matéria-prima. Isso ocorria por diversas razões. Principalmente pelo avanço tecnológico do centro, a periferia do sistema entregava uma riqueza intangível (para quem não tinha capacidade de agregar valor ao produto vendido, essa riqueza não era vista e muito menos tocada) e ainda recebia produtos manufaturados com preços de mercado muito além da capacidade de pagamento gerada por sua inserção internacional periférica.

De maneira geral, e em última instância, assumiam a conta quase que total da inelasticidade¹² de preços de seus produtos agrícolas¹³ exportados para o centro e despendiam seus poucos recursos na compra de manufaturas com preços “elásticos” que se valorizavam sempre, enquanto os preços dos produtos agrícolas exportados perdiam paulatinamente seu valor no mercado internacional.

É com esse processo iniciado e continuado no século XIX que o poder econômico e o poder político externo do centro industrial hegemônico identificaram-se cada vez mais, acarretando, assim, desigualdades políticas, sociais e, principalmente, econômicas entre os

¹² Preços elásticos e inelásticos são conceitos oriundos das discussões de Prebisch, na formação da CEPAL – Comissão Econômica para a América Latina, e tratam do valor dos produtos do centro do sistema e o dos da periferia, em que aqueles só valorizam as manufaturas em virtude do trabalho agregado e estes últimos perdem valor em sua matéria-prima por diversas questões, como concorrência, não aumento de consumo, intempéries, enfim, pela não agregação de valor ao produto exportado.

¹³ No caso do Brasil, o café é o produto de exportação clássico, sem valor agregado. Cabe ressaltar, ainda, que as economias dos países da América Latina não eram complementares entre si. Com isso, a integração econômica era uma das alternativas apontadas pela CEPAL, para diminuir as perdas na inserção internacional comercial do subcontinente.

países, no sistema internacional. Cabe lembrar ainda que esse processo teve início em fins do século XV, com as grandes navegações europeias. Depois, a Revolução Industrial, a partir de 1850, consolidou essa estrutura do sistema internacional e, com ela, o nascimento do chamado terceiro mundo¹⁴. Importa para este trabalho o segundo momento, isto é, em torno do final do século XIX, quando ocorre a consolidação do capitalismo industrial em sua fase neocolonialista.

O Capitalismo, com a segunda fase da Revolução Industrial, conhecida como fase imperialista, expandiu-se pelas regiões do planeta, e os processos de homogeneização/integração/polarização/hegemonização, conforme Brandão (2007), constituíram Centros e Periferias nas diferentes regiões planetárias tocadas por esse sistema econômico e construíram espaços fornecedores de produtos para o centro macro do Capitalismo e periferias articuladas e dominadas por ele. Primeiramente, as regiões periféricas forneciam matéria-prima, pelo menos, até meados da década de 50 (ARRIGHI, 1996)¹⁵. Nessa etapa do capitalismo, algumas regiões se consolidaram como fornecedoras de manufaturados quando o sistema passou por uma nova fase na divisão internacional do trabalho, com a expansão mundial de comércio e produção, que, conforme Arrighi (1996), foi o momento liderado pelos EUA. Assim, a partir dessa fase, consolidaram-se as economias nacionais, e entre elas, o Brasil buscou uma nova inserção global no sistema capitalista.

Desde a quebra da bolsa de Nova York, em 1929, e as abordagens de superação da grande crise econômica capitalista, de Jonh M. Keynes, o mundo conheceu planos econômicos alternativos aos preceitos da economia liberal. Eles foram propostos e virtude da falência do sistema financeiro mundial e dos seus pressupostos autorregulatórios clássicos que não deram os resultados esperados. Com isso, conceitos como intervenção estatal na economia, planejamento econômico, regulação da moeda e do crédito passaram a balizar o debate a respeito do sistema econômico, do próprio Capitalismo e do desenvolvimento das nações como um todo. Neste último, inclui-se o desenvolvimento econômico da Periferia do sistema, que passou a ter no horizonte uma base teórica de desenvolvimento com as ideias keynesianas de superação da crise.

De alguma forma, essas ideias de reestruturação econômica impactaram o mundo,

¹⁴ Apesar de esse conceito aparecer somente na década de 50, a partir da Conferência dos Não-Alinhados, em 1955, em Bandung, na Indonésia, considera-se que o processo de construção real dessa parte do planeta é de longa duração.

¹⁵ Nessa obra, já citada na introdução, o autor apresenta três periodizações a respeito da moderna expansão capitalista. A primeira consistiria na liderança europeia (Portugal-Espanha, Holanda, Inglaterra); a segunda, como a etapa norte-americana, e a terceira seria a atual, ou seja, o desmoronamento daquilo que se conhece como sistema econômico internacional, com centralidade no ocidente.

nas décadas de 30 e 40, o que se refletiu no pós-1945. A América Latina também sofreu profundamente com a crise capitalista, e, por conseguinte, Estados e governos colocaram, em suas agendas políticas e públicas, ideias anticíclicas, propostas por Keynes.

Por sua vez, a ONU – Organização das Nações Unidas, no imediato pós-Segunda Guerra, criou a CEPAL – Comissão Econômica para a América Latina (HAFFNER, 1999; BIELSCHOWISKY, 2000; POLETO, 2000). Os estudos dessa comissão e de Raul Prebisch confirmaram teoricamente as assimetrias estruturais do sistema capitalista por meio de suas interpretações econômicas fundadoras (BIELSCHOWISKY, 2000; POLETO, 2000). De modo geral, essa comissão sustentava que a estrutura de comércio e de preços internacionais era desfavorável à Periferia do sistema como um todo. Além disso, essa parte do planeta era cada vez mais numerosa, com a entrada de territórios recém-independentes, o que se estendeu até o final da década de 70¹⁶. Também se faz necessário considerar que, para o surgimento da CEPAL, os estudos sobre pobreza e subdesenvolvimento periférico serviram de apoio teórico, bem como os reflexos do final da guerra e dos desdobramentos das independências do mundo colonial (MORAES, 1995).

Apesar da oposição dos EUA à sua criação, por questões de economia política¹⁷, essa comissão, que ia de encontro à conferência de Havana e do GATT¹⁸, foi criada pela ONU, e um conjunto de ideias desenvolvimentistas foram concebidas, para auxiliar a região em seu desenvolvimento econômico e industrial.

Desde os primeiros estudos de Raul Prebisch, a CEPAL apontava para a necessidade da construção de uma economia latino-americana integrada e com base industrial. Em cada país, a industrialização deveria acontecer com intervenção estatal, para amenizar a desvalorização dos termos de troca no sistema internacional, a partir da substituição de importações e, posteriormente, através da exportação de manufaturados. Além disso, era necessário construir uma integração continental e atuar em um multilateralismo comercial, que abrisse novos mercados externos e parcerias no comércio internacional, bem como receber investimentos estrangeiros, para dinamizar as economias.

¹⁶ As independências da Ásia e da África contribuíram com esse debate, porque, além de surgirem como nações no sistema mundo de então, também foram variáveis importantes nas discussões da estrutura de comércio e de preços. As vantagens que as ex-metrópoles ofereciam às ex-colônias determinavam de alguma forma as discussões de inserção e desenvolvimento da América Latina. Além disso, às vezes, poder-se-ia deixar em segundo plano a importância das desvalorizações dos termos de troca entre Centro e Periferia do sistema mundo.

¹⁷ De alguma forma, esse receio veio a se comprovar quando, na década de 70, o próprio Brasil diminuiu, de maneira qualificada, a complementaridade com a economia norte-americana e, a partir disso, passou, inclusive, a concorrer com os EUA na venda de produtos manufaturados.

¹⁸ Respectivamente, representavam as discussões e deliberações sobre o comércio internacional e um acordo geral sobre tarifas comerciais. Ambas desconsideravam a Periferia do sistema em suas discussões.

Conforme Heloísa Conceição Machado da Silva (2004), apesar das críticas dos opositores à CEPAL, de que esta seria contrária ao capital estrangeiro, a orientação da comissão era de que este capital contribuísse no desenvolvimento dos países e da região, a partir do seu direcionamento pela “mão visível” do Estado.

No âmbito latino-americano, Raul Prebisch e seus estudos tiveram influência direta das discussões, teorizações e planos construídos por Keynes, bem como por grande parte do debate intelectual da década de 20, pela realidade latino-americana periférica e pobre e, principalmente, pelas discussões levadas a cabo por economistas romenos¹⁹. De maneira geral, essas ideias recaíam sobre a construção do desenvolvimento industrial das nações periféricas com intervenção estatal e com uma inserção externa diferenciada daquela que se conhecia até então. Assim, pretendia-se diminuir a desvalorização dos termos de troca entre o Centro e a Periferia do sistema econômico capitalista.

1.2 O NACIONAL E O GLOBAL: O BRASIL E AS IDEIAS CEPALINAS DE INSERÇÃO INTERNACIONAL

O processo de desenvolvimento econômico de um país depende, em grande medida, das “janelas de oportunidade” que ele consegue abrir para si, em um sistema capitalista não caracterizado pela solidariedade entre as nações.

A “Barganha Nacionalista” (VIZENTINI, 1995), iniciada por Vargas, a qual resultou em uma siderúrgica para o projeto industrial brasileiro e, por conseguinte, no início do processo de industrialização, teve por objetivo uma “Equidistância Pragmática” (MOURA, 1980) na relação direta com o centro industrial hegemônico do continente, que, no caso brasileiro, referia-se à hegemonia norte-americana. Coadunado ao projeto de inserção externa, o desenvolvimento industrial brasileiro iniciou, de fato, na década de 40 e é de relativo consenso que tenha sido idealizado a partir do processo político instaurado ainda na década de 30 (FONSECA, 1989; FONSECA, 2000; POLETO, 2000).

Essas mudanças internas e, conseqüentemente, externas provêm do fato de que a dependência econômica do país em relação a produtos de baixo valor agregado (hoje conhecidos como *commodities*) chegou a um impasse determinante em 1929, com a crise da bolsa de Nova Iorque. Se até aquele momento tinha se inserido no sistema internacional como fornecedor de produtos agrícolas, com o projeto industrial, o país iniciou a busca por novo

¹⁹ Sobre isso ver: LOVE, J. *A construção do terceiro-mundo: teorias do subdesenvolvimento na Romênia e no Brasil*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1998.

tipo de inserção internacional. A industrialização era a meta principal para uma nova forma de relação com o sistema capitalista global. Mesmo sabendo que alguns governos brasileiros recuaram nessa proposta de ação externa (CERVO, 1992)²⁰ e de desenvolvimento interno, de modo geral, entre os anos 30 e 80, o Brasil buscou um novo perfil de inserção no Capitalismo global. Nesse processo de mudança do perfil de inserção global, não era mais possível ser periferia a partir do momento em que os valores de troca tinham declinado quase de forma absoluta com a crise capitalista de 1929.

O caso brasileiro, *grosso modo*, entre 1930 e 1964, pode ser enquadrado nos parâmetros teóricos cepalinos, já que se buscava a amenização da condição periférica em relação ao Centro, na tentativa de constituir o país como uma semiperiferia produtora de manufaturados. O debate intelectual e político nesse momento foi muito profundo, tendo à frente lideranças políticas nacionalistas em contraponto aos liberais (BIELSCHOWSKY, 1988).

Romper com a relação de dependência total com o Centro do sistema industrializado foi um horizonte na agenda política do Estado brasileiro a partir de 1930. E essa meta foi perseguida por diversos governos desde então. A diminuição da desvalorização dos termos de troca era o projeto do Brasil, de modo que a industrialização nacional passou a ser parte importante da agenda política do país, porque ela construiria a condição de potência regional industrializada.

Conforme a CEPAL, existiam momentos no planejamento dos países latino-americanos para a consolidação de uma economia industrial e internacionalizada, isto é, como parque industrial, integrada no subcontinente e em condições de exportar produtos manufaturados (BIELSCHOWSKY, 2000). No caso do Brasil, as ideias cepalinas já eram, de alguma forma, idealizadas e praticadas desde meados da década de 30. Apesar de o encontro entre as ideias e a realidade propriamente dita ocorrer somente no segundo governo Vargas, no período anterior, desde 1929, o Brasil já buscava alternativas para a crise do capitalismo liberal. E essas práticas foram, posteriormente, incorporadas teoricamente por Prebisch e outros estudiosos latino-americanos aos estudos de formação, análise e proposições da CEPAL (HAFFNER, 1999). Como diz Joseph Love (1998, p. 291): “(...) a industrialização, na América Latina, foi fato antes de ser política, e foi política antes de ser teoria”.

²⁰ Grande parte da historiografia referente à temática afirma que, no governo Eurico Dutra (1946-1950) e, de maneira relativa, no período de Castello Branco (1964-1967), o mote da inserção externa não foi o desenvolvimentismo. Essas afirmações sobre esses governos devem ser entendidas também em seus respectivos contextos históricos (Pós-Segunda Guerra Mundial e Guerra Fria).

No Brasil, especificamente, a teorização cepalina se enquadrava de maneira positiva ao que o país tinha vivido, desde 1930, em termos econômicos. O caso brasileiro tornava-se mais especial nesse quadro, por haver evidências concretas de debates e ideias sobre as raízes históricas do desenvolvimentismo no país (FONSECA, 2000)²¹. Estudioso cepalino proeminente, no Brasil, Celso Furtado foi considerado o teórico que adaptou as ideias e os conceitos da CEPAL à realidade nacional, para entendimento e superação da realidade econômica. Além dele, outros tantos teóricos discutiram o desenvolvimento com intervenção estatal, os limites da substituição de importações, a internacionalização da economia brasileira, etc.

Mesmo considerando o período Vargas como o início das práticas intervencionistas de Estado no mercado, com o intuito de debelar a crise sistêmica, foi somente com o governo Juscelino Kubistchek (1955 - 1960) que se constituiu um plano interno de industrialização por meio da intervenção de Estado planejada. Ou seja, através do direcionamento dos investimentos estrangeiros; do crescimento do parque industrial brasileiro e do trânsito de um bipolarismo comercial (EUA e Europa) para um multilateralismo (SARAIVA, 1996)²². Cabe ressaltar também que Celso Furtado foi Ministro do Planejamento no final da breve democracia entre 1945 e 1964 (FERREIRA, 2001)²³, quando se colocou, na agenda política e econômica nacional, o desenvolvimento industrial como planejamento e foco principal do país.

A nova divisão internacional do trabalho, a partir de meados da década de 50, fez com que o Brasil e o capitalismo global estabelecessem outra forma de relação, isto é, a chegada das multinacionais ao país e a perspectiva da elite brasileira em integrar-se de maneira diferente à essa etapa do capitalismo pode ser o momento do aprofundamento dessa nova articulação com o sistema econômico internacional. A relação teria como base o fornecimento de manufaturados e não mais apenas matéria-prima. Considera-se, assim, que houve dois movimentos complementares: a nova fase do capitalismo global, com a mudança

²¹ Nesse artigo, o autor analisa e discute essa questão. Não se pode esquecer também que, no final da década de 10 e no início da década de 20 do século passado, grupos políticos e militares brasileiros já tinham esse ideário em seu horizonte.

²² O início do contato com a Alemanha Federal, até mesmo quanto à tecnologia nuclear, e nova perspectiva sobre a África, pelo menos em nível de discurso, podem ser considerados práticas iniciais, retomadas no período de 1969 a 1979.

²³ Objetivamente, Furtado foi Ministro do Planejamento no governo Goulart. Antes disso, tinha participado do governo JK, quando criou a SUDENE – Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste, estrutura que vinha ao encontro dos preceitos cepalinos de desenvolvimento integrado das regiões brasileiras atrasadas. No que concerne a esse período, foi o momento em que houve crescimento urbano e a incorporação das massas operárias à democracia política. Sobre o chamado período populista, hoje, os estudos apontam para uma relativização do conceito.

na divisão internacional do trabalho, e a opção, por parte do Brasil, de constituir-se como uma potência regional industrializada.

A continuidade desse desenvolvimento aconteceu com novas características no governo JK. Durante os períodos Vargas (de 30 a 45 e de 50 a 53), os investimentos consistiam praticamente em iniciativas estatais, quando ocorreu até mesmo a criação de várias empresas controladas pelo Estado, principalmente no primeiro governo. Entre 1955 e 1960, já no governo JK, havia iniciativas de busca de recursos externos, para desenvolver a infraestrutura, em virtude da incapacidade financeira do governo central em investir sozinho na economia nacional. Optou-se, com isso, por incentivar a instalação de filiais de empresas multinacionais e por investimentos e empréstimos externos, para dinamizar o mercado interno brasileiro e retomar a industrialização nacional.

Com a instalação de empresas multinacionais produtoras de bens de consumo que tinham como alvo o mercado interno brasileiro e, depois, com a transformação dessas em plataformas de exportações de manufaturados, considera-se a articulação do Brasil à nova etapa do capitalismo internacional.

Já na década de 50, a industrialização se concentrava em São Paulo e representava 50% da produção industrial do país (CANO apud BRANDÃO, 2007). Essa região, então, passou a ditar os rumos da industrialização nacional a partir de uma relação direta entre o Capitalismo global e os interesses do Estado brasileiro em produzir bens manufaturados. Dentro dessa lógica, essa região, a sudeste, construiu uma relação de centro-periferia como outras regiões do Brasil nesse período.

Ainda na década de 50, para descentralizar a produção industrial e de articular outras regiões brasileiras ao processo industrializante, foram criadas agências que estudavam as regiões e sugeriam investimentos para os territórios economicamente carentes. A criação da SUDENE, sob a influência dos estudos de Celso Furtado, é exemplo de uma medida cepalina, preocupada em desconcentrar a produção do Sudeste do Brasil. Era necessário descentralizar a produção industrial para outros horizontes locais e regionais brasileiros.

Nesse momento o Rio Grande do Sul e suas localidades estavam em processo de consolidação de sua indústria, seja as tradicionais, seja as dinâmicas. Sendo que no período da primeira república (1889-1930) houve uma decadência da economia agropastoril e o avanço de uma indústria de transformação a partir de políticas públicas direcionadas e incentivos fiscais. A partir da década de 30, no processo de início da industrialização nacional, o RS perdeu um certo espaço em seus produtos exportados para o centro econômico do país. Um

quase isolamento histórico do estado – característica interna e reforçado pelas precárias ligações com o centro do país, incentivou um mercado interno de consumo dos produtos agrícolas e industriais produzidos. Conforme Herrlein Jr. e Corraza (in GERTZ, 2007, p. 144, grifos do autor):

A economia gaúcha continuava a se articular com o *mercado nacional* como uma economia à parte, com sua própria unidade interna, mesmo que vinculada à demanda do Centro. O grau de unidade interna dessa economia regional manifestava-se pela solidariedade existente entre o desempenho do setor agropecuário e o da indústria, fosse pelo fornecimento de matérias-primas a quase 70% da indústria, fosse através da expansão do mercado regional à produção industrial.

Do ponto de vista da industrialização, parece que o RS acompanhou o processo nacional, sendo que as estruturas instaladas anteriormente, ou deixaram de existir ou se fortaleceram com as políticas federais de incentivo à industrialização. Cabe ressaltar que também a logística de transporte que era um dos fatores do quase isolamento do RS e até mesmo das localidades e suas estruturas produtivas, contribuiu para o surgimento de setores industriais articulados com o mercado interno regional e com um pequeno comércio com a região do prata.

A partir da década de 50 já se pode notar uma melhoria na articulação econômica das localidades do RS com o resto do país, não só pelo lado dos transportes e condições econômicas nacionais. Mas também por ações internas que contribuiriam com a venda de produtos do RS para o centro econômico do país, como veremos adiante no caso do calçado.

1.3 O NACIONAL E A CONTINUIDADE DA ESTRATÉGIA BRASILEIRA DE CONSTRUÇÃO DE UMA POTÊNCIA REGIONAL

Quanto ao âmbito interno do país, entende-se que o “Desenvolvimento dependente” aconteceu a partir do estrangulamento da capacidade do Estado brasileiro em financiar a industrialização e, com isso, o incentivo para que multinacionais se instalassem no Brasil foi o mote dessa fase desenvolvimentista. Já no âmbito externo, a OPA – Operação Pan-Americana e a política externa do governo JK apresentaram novas questões na relação com o Centro do sistema internacional, propondo nova inserção brasileira e nova relação com o centro econômico do continente (SILVA, 2004; VIZENTINI, 1995).

Esse processo dialético de incorporação do Brasil à nova fase do capitalismo global e de consolidação de uma economia industrial semiperiférica que fornecesse manufaturas para

o Centro, ao invés de somente matéria-prima, foi a opção brasileira ao longo de boa parte do século XX²⁴.

Ato contínuo a isso, na inserção internacional brasileira, o surgimento teórico da Política Externa Independente (VIZENTINI, 1998), no período Jânio Quadros/João Goulart, consolidou uma perspectiva pragmática de relação com o sistema internacional, no âmbito político. Essa sistematização do conjunto de práticas da política externa brasileira, que acontecia, *grosso modo*, desde 1930, resultou em um *corpus* teórico denominado Política Externa Independente, que refletiu e foi praticado pelos governos seguintes com poucas exceções, inclusive nos governos do período civil-militar (VIZENTINI, 1995; VIZENTINI, 1998; MARTINS, 1999).

Essa política internacional buscava uma inserção externa ativa e autônoma no sistema internacional, bem como, articulado ao espaço interno do país, tentava dinamizar o mercado interno brasileiro com oportunidades de investimentos em indústrias e na produção de manufaturados com vistas à exportação. Depois da crise econômica dos anos 30, era necessário constituir o país com um perfil de potência econômica regional no sistema econômico internacional. Para esse novo modo de articular-se com o Capitalismo global e de implementar o projeto industrial nacional, em diferentes localidades, a principal “arma” foi a produção e a exportação de manufaturados, a partir de meados da década de 60.

Assim, a presente tese estuda o período imediatamente posterior a 1964 de uma maneira geral e, de maneira específica, o momento da ditadura civil-militar brasileira, entre 1969 e 1979, precisamente nos governos Médici e Geisel. Apresenta-se o Brasil a partir de uma escala econômica local, que reproduz uma lógica global capitalista e que se articula internamente com a escala nacional. Esta, por sua vez, relaciona-se com a escala global, no processo de internacionalização brasileira de exportação de manufaturados, durante a ditadura civil-militar, no Brasil.

Nesse sentido, é importante destacar que a discussão acadêmica sobre a inserção internacional brasileira e o desenvolvimento industrial do Brasil, entre 1930 e 1980, contribuiu sobremaneira para melhor entendimento do país no século XX. Se, em um primeiro momento, discutiam-se apenas questões da industrialização nacional por substituição de importações, em seguida, outras obras analisaram a inserção externa brasileira e seus reflexos no desenvolvimento interno do país.

Quanto ao desenvolvimento industrial nacional existe uma bibliografia produzida

²⁴ Muito próximo daquilo que alguns países (Japão e EUA, principalmente) tinham feito na segunda metade do século XIX, o Brasil fez somente quase 100 anos depois.

pela economia que discute e analisa o processo industrial do Brasil desde a década de 70 (SUZIGAM, 2000). Seja apresentando as condicionantes externas e internas desse processo, seja discutindo seu início, seja apresentando os interesses empresariais. Enfim, uma gama de obras fundamentais para o entendimento desse processo histórico vivido pelo Brasil, no século XX.

Os estudos acadêmicos sobre a inserção internacional do Brasil a partir de sua política externa apresentam, *grosso modo*, no mínimo, duas perspectivas teóricas (política - econômica/comercial). Resumidamente, a primeira perspectiva, que pode ser chamada clássica, estava na lógica das vantagens comparativas e, desde o século XIX, acreditava na especialização da agricultura brasileira de inserção internacional (a conhecida vocação agrícola brasileira). Já a segunda acreditava na perspectiva desenvolvimentista de inserção internacional, isto é, era necessário buscar, no exterior, condições políticas, econômicas, tecnológicas e comerciais para a industrialização do Brasil e, assim, amenizar a relação de dependência com o Centro industrial do sistema, que a dita “vocação agrícola” tinha deixado de herança.

Quanto ao aspecto externo, isto é, da inserção internacional brasileira (política comercial externa, exportação, política internacional, relações internacionais, política externa, etc.), a produção intelectual é um pouco mais recente, ou seja, desde meados da década de 80. Em que pese obras importantes que versaram sobre o interesse nacional brasileiro no exterior, a partir dessa década, surgiram trabalhos sobre a política externa brasileira do período contemporâneo. Principalmente, obras de Amado Cervo (1992; 1994) e de Paulo Vizentini (1998), que são referência nessa discussão e que marcaram época.

A inserção internacional do Brasil e seu desenvolvimento industrial, a partir de 1930, podem ser considerados uma relação de interface entre o externo e o interno ou vice-versa. Quanto ao externo, ao longo desse período, a política externa brasileira foi desenvolvendo e construindo um marco da inserção internacional, que se conhece, hoje, conforme Amado Cervo, como “Paradigma Desenvolvimentista” (CERVO, 2008).

O conceito é apresentado e desenvolvido pelo autor com base na análise de um conjunto de atitudes, colocado em prática pelo Brasil desde 1930 e que pode ser entendido como um padrão de comportamento externo, o qual serviu de parâmetro para a inserção internacional brasileira desde então. A busca pelo desenvolvimento econômico interno era o vetor principal dessa atuação, e a busca por janelas de oportunidades (recursos financeiros, tecnológicos e comerciais, principalmente) para incrementar o desenvolvimentismo era seu

objetivo central. De fato, essa prática existia desde 1930 e, a partir da década de 60, com a Política Externa Independente, foi objeto de teorização, de modo que foi sistematizada.

A Política Externa Independente pode ser o momento-chave para o entendimento desse Paradigma Desenvolvimentista, em sua amplitude. Toda a complexidade desse paradigma e dessa política externa pode ser resumida nos seguintes pontos: interesse nacional, pragmatismo, neutralismo, paz, desarmamento, não ingerência nas questões internas das nações e busca por recursos (financeiros, comerciais, políticos e tecnológicos) para o desenvolvimento industrial interno do Brasil.

Amado Cervo (1992) afirma que parte da elite brasileira acreditava ser possível inserir o país no sistema internacional de maneira mais autônoma, política e economicamente, por meio da conjunção do aglomerado nacional e de sua produção manufatureira, ou não. A partir do Paradigma Desenvolvimentista, o autor defende a ideia de que a industrialização brasileira, desde 1930, teve como foco o binômio inserção externa e desenvolvimento interno.

Esta tese corrobora essa ideia, ao discutir como aconteceu esse desenvolvimento interno, com base na produção manufatureira do calçado em escala local e sua posterior exportação para a escala global. Com isso, propõe-se que o binômio pode ser invertido, isto é, o desenvolvimento interno industrial é que proporcionou a inserção externa. Sendo assim, a ordem dos fatores não alterará o produto, porque se entende que o processo de expansão capitalista conecta-se às localidades e às regiões. Mas no caso específico do Brasil e de alguns locais, a escala nacional articulou-se com o capitalismo e se retroalimentou dessa lógica no projeto industrial de desenvolvimento, ou seja, a escala nacional construiu-se como intermediária no diálogo local-global. Isso se deve ao fato de que o Estado brasileiro optou por outra forma de inserção no sistema internacional a partir de 1929, como já foi dito.

Parece que é necessário, e Amado Cervo assim o faz, aproximar os conceitos cepalinos de industrialização ao conceito de Paradigma Desenvolvimentista. Com isso, o autor mostra a perspectiva do horizonte econômico do Brasil desde 1930 (CERVO; BUENO, 1992). Assim, a continuidade do Paradigma é uma evidência importante de continuidade da política industrial desenvolvimentista e de construção de um perfil de potência regional, nesse período histórico.

Para além da questão política da elite que chegou ao poder em 1930, Cervo aponta, como uma das variáveis importantes desse processo, a estrutura burocrática de Estado, o Itamaraty, e, com ele, a continuidade histórica desse paradigma. Essa estrutura estatal, no período citado, buscou coadunar o binômio inserção externa e desenvolvimento interno, a

partir de práticas que materializavam a busca pelo desenvolvimento também no exterior (CERVO; BUENO, 1992; CERVO, 1994).

Em relação à atuação externa, o Paradigma Desenvolvimentista teve continuidade na ditadura civil-militar, o que pode ter sido preservado e praticado por essa estrutura estatal, em uma continuidade histórica, desde os anos 30 e, principalmente, no período pós-1964. Amado Cervo e outros autores citam especificamente esse órgão de Estado brasileiro como o principal agente desse processo de inserção externa e de desenvolvimento interno. Esse autor menciona explicitamente grupos políticos, intelectuais, inclusive nominando três diplomatas-ministros (Mário Gibson Barbosa, Antônio Azeredo da Silveira e Saraiva Guerreiro), que tiveram proeminência no Itamaraty, durante o período militar, como expoentes dessas ideias desenvolvimentistas, em consonância com a CEPAL (CERVO; BUENO, 1992; CERVO, 1994). Cabe salientar que os dois primeiros foram chanceleres nos governos Médici e Geisel, respectivamente.

Complementam essa lista Ítalo Zappa e Paulo Nogueira Batista²⁵, que também podem ser considerados importantes nesse processo de continuidade e pragmatismo do binômio inserção externa e desenvolvimento interno. Apesar de nunca terem sido ministros das relações exteriores, suas práticas diplomáticas são referência de uma geração do Itamaraty, conhecida como “dos barbudinhos” e consagrada pela bibliografia especializada (CERVO; BUENO, 1992; VIZENTINI, 1998).

Paulo Vizontini (2003) também professa essa perspectiva e mostra, de maneira mais pormenorizada, que, na ditadura civil-militar brasileiro, a continuidade do desenvolvimento interno e o pragmatismo externo foram as ideias-força. Suas duas principais obras sobre política externa brasileira, do período 1945 a 1964 e do período militar especificamente, apontam para essa discussão sobre inserção internacional e desenvolvimento interno (VIZENTINI, 1995; VIZENTINI, 1998). Inclusive o referido autor é citado por Amado Cervo como um dos construtores intelectuais do binômio desenvolvimento interno e inserção externa, isto é, do Paradigma Desenvolvimentista.

Conforme Heloisa Machado da Silva (2004), a relação entre inserção externa e desenvolvimento interno pode ser entendida por meio da análise da mudança do que se exportava, o que era o ponto central do desenvolvimento brasileiro. E o que se vendeu para o exterior, do final da década de 60 em diante, foram produtos manufaturados. Em sua tese de doutorado, a autora argumenta teoricamente e aponta evidências de arquivo que comprovam o

²⁵ Diplomatas considerados expoentes da Política Externa Independente e com muitos serviços prestados ao país na prática da mesma e, principalmente, ao longo da ditadura civil-militar brasileira.

desenvolvimentismo como um ideal construído por todos os governos, em maior ou menor medida²⁶. Também apresenta amplo levantamento sobre as discussões teóricas de economistas brasileiros de extrema importância para esse debate e para as aproximações de ideias da CEPAL com o desenvolvimento brasileiro²⁷.

Além disso, a autora também contribuiu com as discussões acadêmicas, indicando que, a partir da década de 60, a mudança dos produtos vendidos ao exterior foi crucial para o desenvolvimentismo brasileiro durante a ditadura civil-militar, entre 1964 e 1979. Parece que há, nesse ponto, convergência quase total com os estudos teóricos da CEPAL, porque, pelos estudos dessa comissão (em seu início leia-se estudos de Prebisch), o processo industrial dos países latino-americanos deveria, necessariamente, mudar o que e exportava (POLETO, 2000). A indicação recaiu exatamente na década de 70 do século XX, quando o Brasil internacionalizou sua economia e iniciou a exportação de manufaturados de maneira hegemônica no continente. Ao contrário do que propunha Prebisch a respeito da integração das economias latino-americanas, o Brasil fez isso “sozinho”.

A autora aprofunda, ainda, esse debate sobre a política comercial brasileira do período entre 1945 e 1979, apresentando números de exportação e defendendo que, além da taxa de câmbio favorável à exportação, as autoridades brasileiras objetivavam a industrialização e a abertura de mercados externos para exportação de manufaturados. O objetivo dessas políticas era amenizar a desvalorização dos termos de troca, consolidando, então, o processo de substituição de exportações. Se, desde 1930, buscaram-se mercados externos para os produtos brasileiros no geral (agrícolas e, principalmente, café), a partir de 1964, eram pretendidos mercados consumidores também dos produtos manufaturados brasileiros. Ela aponta que o processo de industrialização por substituição de importações foi um meio²⁸ para se chegar à industrialização e que os processos industriais, de maneira geral, têm como objetivo substituir as exportações. E isso foi feito no Brasil no período da ditadura civil-militar e gerou o chamado “milagre” econômico brasileiro, na conjuntura da nova divisão internacional do trabalho.

²⁶ A autora traz argumentos, com base em evidências concretas sobre a continuidade da busca pelo desenvolvimento industrial, até mesmo a respeito de governos aos quais correntemente se atribuiu certa leniência quanto ao desenvolvimentismo (Dutra e Castello, principalmente).

²⁷ Praticamente todos os que participaram dos debates dessa natureza são mencionados em seu trabalho, desde Prebisch até Maria da Conceição Tavares.

²⁸ A autora tem como base os estudos de Maria da Conceição Tavares sobre os limites do processo substitutivo de importações por parte dos países latino-americanos.

Considerando que o Brasil, em plena ditadura civil-militar ²⁹ (DREIFUSS, 1981), aplicou a mudança da pauta externa de exportação, pode-se sugerir que algumas ideias cepalinas, com doses de adaptações políticas, podem ser consideradas uma das bases teóricas do chamado “milagre” econômico brasileiro e, principalmente, da inserção externa, com o Paradigma Desenvolvimentista. Na realidade, defende-se, aqui, que, se existiram continuidade e uma boa dose de pragmatismo na atuação externa do país, também houve esse mesmo binômio internamente, mas não necessariamente com as identidades e referências do passado. Ou seja, mesmo com um discurso de oposição ao passado recente, os governos militares colocaram em prática o binômio interno e externo e consolidaram o Paradigma Desenvolvimentista (CERVO; BUENO, 1992; VIZENTINI, 1998).

Além disso, cabe considerar também o pano de fundo internacional, que apresenta a nova divisão internacional do trabalho, com a inserção de regiões do planeta à lógica capitalista de produção e comércio de manufaturas para o Centro econômico. Esse movimento dialético da opção pela produção e exportação de manufaturas consumidas pelo Centro do sistema e da nova etapa vivida pelo Capitalismo aconteceu na ditadura civil-militar no Brasil. A dinâmica econômica e política interna do país estava em seu ponto ideal, quando contatou com a escala global a partir da escala local-regional, com o projeto de construção de uma potência regional, não somente como fornecedora de matéria-prima, mas substituindo exportações, isto é, fornecendo manufaturados demandados pelo Centro global do sistema capitalista.

Além de outros tantos autores que discutem ou discutiram o paradigma defendido por Amado Cervo, esta pesquisa é uma continuidade das discussões desenvolvidas na minha dissertação de mestrado, apresentada em 1999, cuja ideia geral era sistematizar o início da retomada da Política Externa Independente, em plena ditadura civil-militar (MARTINS, 1999).

Entende-se, assim, que, ao longo da ditadura civil-militar brasileira, e, principalmente, no marco temporal proposto, na inserção comercial externa brasileira e no incentivo ao desenvolvimento industrial, alguns conceitos cepalinos foram praticados, com a

²⁹ Utilizou-se esse conceito por haver concordância com o autor da obra clássica sobre o período estudado. Além disso, a terminologia usada para identificar o período dos militares deve-se a uma grande cooperação entre civis e militares em várias áreas, desde a repressão e a tortura, chegando até mesmo à discussão sobre aspectos políticos, desenvolvimentistas e econômicos do regime. Mostrando os interesses da burguesia brasileira em internacionalizar a economia, o autor apresenta evidências e interpretações sobre as causas e a natureza do movimento golpista e do regime subsequente. A concordância com o conceito, com a obra e o autor, deriva do fato de que o que se pretende defender neste trabalho vai ao encontro daquilo que Dreifuss considera interesses articulados que se uniram na busca pela dinamização industrial e internacionalização da economia, em novos patamares industriais, ideológicos e sociais.

intenção de consolidar o país na nova divisão internacional do trabalho. Tal constatação corrobora e reafirma o Paradigma Desenvolvimentista de Amado Cervo, os estudos de Paulo Vizentini e o trabalho de Heloísa Machado da Silva.

1.4 AS ESCALAS LOCAL / REGIONAL / NACIONAL / GLOBAL NO PROCESSO DE CONSTRUÇÃO DA POTÊNCIA REGIONAL BRASILEIRA

A ideia geral de que governos e planos desenvolvimentistas tiveram seu limite nos governos pós-1964 pode ser contestada, já que se pode, assim, sugerir que os planos tiveram continuidade e atravessaram a maioria dos governos pós-1964, principalmente a partir do período Costa e Silva (1967-1969) e nos governos Médici (1969-1974) e Geisel (1974-1979). E foi exatamente nesses dois últimos governos que a escala local (Novo Hamburgo) e a regional (Vale do Sinos) reproduziram a lógica do capitalismo global e se articularam ao projeto nacional de desenvolvimento industrial, com vistas à exportação de manufaturados (calçado) para o Centro do sistema capitalista global.

A partir do golpe civil-militar de 1964, o Brasil buscou dinamizar sua estrutura econômica e resolver “gargalos” políticos e econômicos considerados insuperáveis para o novo perfil de inserção brasileira, pretendido pela ditadura. Em um primeiro momento, o governo Castelo Branco fez reformas econômicas internas e marcou posições políticas externas, que, de alguma forma, colocaram o país dentro dos parâmetros para a consolidação da inserção externa e o desenvolvimento interno do país. No âmbito externo, marcar posição diante da Guerra Fria foi o mote da política desenvolvida por esse governo, o que resultou no rompimento diplomático com Cuba, no envio de tropas militares para a República Dominicana e na retomada de relações com o FMI – Fundo Monetário Internacional, com vistas a empréstimos e investimentos externos. Além disso, houve também indenizações ao capital estrangeiro, que tinha sofrido alguns processos de nacionalizações de empresas no governo anterior. Assim, o Brasil se reafirmava como ocidental, capitalista e cristão, dentro do conflito intersistêmico, e, internamente, adaptava-se ao processo de acumulação, proposto pela nova fase da divisão internacional do trabalho (HALLYDAY, 1999).

Esse período, até meados da década de 90, foi estudado como momento de alinhamento automático externo aos EUA e sem nenhuma iniciativa mais autônoma na inserção internacional do país. Internamente, entendeu-se o governo como marcado por uma

crise econômica e de consolidação da ditadura civil-militar (SILVA, 1999)³⁰. A partir disso, a bibliografia especializada apresenta o governo Castello Branco como descompasso (CERVO, 1992; VIZENTINI, 1998; SILVA, 1999) com o padrão de conduta externa, construído pelo país desde 1930. Obviamente, questões políticas de ordem interna podem ter, em última instância, direcionado o país para esse “passo fora da cadência” (CERVO; BUENO, 1992). Não era, pois, possível continuar com o discurso e a prática do governo anterior, com base na Política Externa Independente, quando um dos capítulos da Guerra Fria foi o próprio golpe civil-militar no Brasil.

Ainda na produção bibliográfica especializada sobre esse governo, André Silva aponta as possíveis condicionantes da chamada política externa de Castello Branco e discute quais seriam as razões desse descompasso (SILVA, 1999). Apesar disso, o Itamaraty manteve compromissos assumidos ainda na época da Política Externa Independente, e alguns diplomatas, mesmo deixados de lado no processo em voga, continuaram professando conceitos dessa política. Pode-se citar, como exemplo de continuidade de inserção externa, do governo anterior, em pleno governo Castello Branco, a atuação brasileira na I UNCTAD – Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento – e algumas discussões colocadas na agenda política desse governo, pelo Itamaraty.

As posições mais radicalizadas no âmbito da política externa do governo Costa e Silva (1967-1969) fizeram parte do processo político de retomada de pontos importantes da Política Externa Independente, com vistas à construção de uma potência média, recém-industrializada, que buscava consolidar-se como uma potência regional no sistema internacional. Com esse governo, há uma recomposição de forças, por parte de grupo nacionalistas do exército e do próprio Itamaraty, que recolocaram o país novamente na cadência do padrão de conduta externo, existente desde 30. Além disso, as reformas econômicas lideradas pelo governo anterior fizeram com que fosse possível investir na industrialização e na inserção brasileira, segundo os ditames do capitalismo global. Ou seja, fornecer produtos manufaturados para o Centro do sistema voltou a ser a tônica do país.

Assim, o padrão de conduta na política externa, desde 1930, *grosso modo*, passa a ser determinante para o entendimento do pragmatismo do Paradigma Desenvolvimentista da ditadura civil-militar brasileira. Assim, considera-se que a Política Externa Independente, a Diplomacia da Prosperidade (MARTINS, 1999), a Diplomacia do Interesse Nacional

³⁰ Em sua dissertação de mestrado, inova, ao apresentar esse governo como um momento de transição, tanto no aspecto político como no econômico.

(SOUTO, 1998) e a Diplomacia do Pragmatismo Ecumênico e Responsável³¹, títulos referenciais para as políticas externas dos governos Jânio-Jango, Costa e Silva, Médici e Geisel, respectivamente, foram parte desse processo de atuação no sistema internacional, com um projeto nacional desenvolvimentista industrial, buscando, assim, amenizar a desvalorização dos termos de troca entre Centro e Periferia globais.

Pode-se considerar como fases e faces de uma perspectiva de continuidade de inserção internacional a reprodução de um padrão para industrializar algumas localidades e regiões, aumentando sua produção manufatureira e exportando-as manufaturas para os mercados centrais, que absorveram esses produtos brasileiros, como será o caso estudado aqui, da cidade de Novo Hamburgo e da região do Vale do Rio dos Sinos.

Tentar entender e explicar a política externa brasileira a partir dos conceitos explicitados tem como base o conhecimento de que, depois de 1930, o Brasil tentou construir uma nova inserção nesse sistema mundial, padronizado por uma relação de dominação e de dependência, segundo a lógica primária da dinâmica de expansão do Capitalismo. Esse novo tipo de inserção baseou-se na maximização dos esforços no aspecto externo, para resolver os problemas econômicos internos, em busca de recursos que acelerassem o desenvolvimento industrial, diminuindo, assim, o perfil agroexportador do país e constituindo assim o perfil de potência regional no sistema internacional.

Nessa relação dependente e subordinada da periferia, países como o Brasil, a partir de certo momento histórico, tentaram, de todas as maneiras, minimizar as relações assimétricas desse sistema. Assim, arquitetaram distanciamentos diplomáticos e construíram opções diversas no sistema internacional, para facilitar seu desenvolvimento industrial interno, com o objetivo de o país não ser mais apenas fornecedor de produtos primários, impedindo, com isso, o aprofundamento de uma dependência industrial-tecnológica em relação ao Centro desse sistema. É o Estado como suporte político de um projeto hegemônico, que se põe como escala intermediária entre as esferas local e regional e a global.

Entende-se que a retomada do desenvolvimento industrial vinha junto à inserção em novos parâmetros no sistema mundial, isto é, a consolidação do Brasil no sistema internacional passava pela produção de manufaturas e sua exportação. Essa industrialização do Brasil constituía-se concretamente em suas localidades e regionalidades, as quais tinham

³¹ Diplomacia do período Geisel. Para grande parte dos estudos acadêmicos, esse é o momento de ápice do binômio inserção externa e desenvolvimento interno (CERVO; BUENO, 1992; VIZENTINI, 2003; PINHEIRO, 1993). Além disso, é o momento também do fim da complementaridade entre as economias brasileira e norte-americana e, por último, mas não menos importante, por decisões diplomáticas independentes, multilaterais, pragmáticas e importantes para a consolidação da industrialização nacional.

que se articular com esses interesses do projeto nacional, que representava a hegemonia das classes e frações de classes que compunham o bloco dominante da ditadura civil-militar.

Isso também se refletiu de maneira mais contundente nos governos subsequentes (Médici e Geisel). Por isso, esta tese discute a importância das escalas local e regional no desenvolvimento industrial brasileiro e da sua articulação com o Capitalismo global, tendo como interface a escala nacional.

1.5 A ARTICULAÇÃO DAS ESCALAS ECONÔMICAS LOCAL/REGIONAL/NACIONAL/GLOBAL: O BRASIL E SUA INSERÇÃO COMERCIAL NA DITADURA CIVIL-MILITAR BRASILEIRA

Conforme Carlos Brandão (2007, p. 62), Raúl Prebisch em seus estudos já tinha reconhecido que “(...) pesquisadores latino-americanos propagaram uma concepção macroeconômica de planificação sem chegar ao regional e sub-regional que daria conteúdo concreto a nossa tarefa”. Assim, esse subcapítulo apresenta como as escalas local-regional articularam-se à nacional para produzir um novo tipo de inserção nacional brasileira no sistema global capitalista.

Brandão (2007) mostra como as escalas locais e regionais se relacionaram, como constituíram os aglomerados territoriais articulados à escala nacional e a interface desta com sistema econômico internacional. E nesse processo multiescalar, o autor explica como o capitalismo se desenvolveu no Brasil, principalmente após o processo de industrialização, depois da década de 30.

Apresentar a produção manufatureira do calçado e sua exportação, ao longo do regime civil-militar, precisamente durante os governos Médici e Geisel, entre 1969 e 1979, a partir da articulação das escalas econômicas local-regional-nacional brasileiras, em interface com o capitalismo global, é o objetivo central deste trabalho.

Nesses governos, as escalas local e regional obtiveram estímulos e reforços em suas especificidades produtivas, para contribuir com a inserção brasileira no sistema capitalista internacional. O espaço analisado aqui – Novo Hamburgo e Vale do Sinos (local e regional, respectivamente) – já tinha sido tocado pelo sistema produtor de mercadorias desde o século XIX, quando do início da produção de calçados. Com isso, pode-se dizer que a homogeneização produtiva já existia, isto é, lógicas do capital já atravessavam as relações sociais e constituíam classes, interesses econômicos e disputas econômicas na espacialidade

local-regional. O estudo analítico, tendo como base as escalas espaciais local-regional, de alguma forma, apresenta a essência daquilo que se compreende como país, porque é nessas escalas espaciais que as pessoas habitam, produzem e estabelecem relações sociais.

O espaço local é uma territorialidade produzida a partir das relações sociais concretas. Conforme Brandão, o mesmo não pode ser entendido como um lugar natural, mas sim construído pela ação humana. A escala local deve ser observada ainda como era antes das articulações com as escalas regional e com a nacional, isto é, a local existe independentemente de suas articulações com as últimas. É, pois, na escala micro, que existem pessoas e relações sociais concretas e que os processos de articulação são feitos pela via política e econômica, como construções humanas atravessadas por disputas, lutas e interesses concretos de classe. Portanto, entende-se que a escala regional e a nacional podem ser interpretadas como construções diretas do espaço local e, por isso, são espacialidades artificiais que podem mudar ao longo do processo histórico, bem como articular-se de forma diversa, dependendo do momento histórico e dos interesses em jogo, na formação social nacional específica.

De maneira geral, isso acontece, conforme Brandão, porque o Capitalismo global articula-se diretamente com a escala local e não com o país-nação, porque não necessariamente se necessita de um país para a expansão territorial do sistema econômico. A internacionalização de um espaço local-regional pode ocorrer independentemente de país, e assim foi desde a etapa inicial de expansão da produção capitalista, no século XV.

Carlos Brandão (2007) mostra, ainda, para o entendimento da dinâmica capitalista e suas relações com o espaço, quatro dimensões da dinâmica expansiva própria do Capitalismo: a Homogeneização, a Integração, a Polarização e a Hegemonia. Esses conceitos são da natureza processual do capitalismo e constituem a base para a economia política do sistema como um todo, em seu processo de expansão produtiva, nas escalas em que atua desde seus primórdios. Tanto Marx como Lênin, em seus estudos, apresentaram e analisaram a lógica expansiva e articuladora desse sistema em escala global ³².

A Homogeneização produzida pelo Capitalismo concretizou a uniformização das fronteiras e das regiões produtoras de mercadorias no planeta. Conforme Brandão (2007, p. 71), é a forma mais simples, geral e abstrata do movimento capitalista: “(...) buscando criar condições básicas universais, abrindo horizontes e dispondo de espaços para a valorização

³² Refiro-me, aqui, resumidamente ao Manifesto Comunista, em que Marx e Engels apontam para a necessidade da expansão planetária do capitalismo. Também Lênin, no clássico livro “Imperialismo, fase superior do capitalismo”, apresenta e analisa a dinâmica das grandes empresas multinacionais e sua função no processo expansionista do capitalismo do século XIX.

capitalista mais ampla”.

A divisão internacional do trabalho no sistema capitalista pode ser entendida como resultado dessa expansão e reforçada por meio de articulações do espaço global, no processo concreto do Imperialismo (FALCON in REIS FILHO; FERREIRA; ZENHA, 2003). Assim, as regiões periféricas foram conectadas ao centro dinâmico do Capitalismo com a função de fornecer matéria-prima, consumir produtos e oferecer mão de obra de baixo custo. Pode-se dizer que esse processo de homogeneização/unificação definiu o centro econômico e industrial do sistema e sua periferia dependente e agrícola, em escala global.

Uma segunda dimensão, a Integração, por sua vez, acontece quando as estruturas produtivas das escalas local-regional modernizam-se e têm capacidade de produzir a mercadoria demandada pelo centro do sistema. Esse centro pode ser da escala nacional, que está conectada ao centro global na produção homogênea de mercadorias demandadas. Assim, cada espacialidade busca integrar-se ao mercado nacional produtor de mercadorias, inserindo-se “(...) (de forma) especializada e complementar em elos específicos das cadeias produtivas constitutivas da „matriz produtiva nacional“, que se encontra espacializada em território doméstico (BRANDÃO, 2007, p. 79-80)”.

A dimensão da Polarização ocorre quando se reproduz a lógica da economia política em escala micro (local-regional) e nela se constrói uma hegemonia política, estruturando, assim, um centro e uma periferia em escala local-regional. Em outras palavras, ela se polariza ao construir uma hierarquia de poder político no espaço polarizado. Essa dimensão é, de acordo com Brandão (2007, p. 81), da natureza desigual e combinada do Capitalismo. Assim, centros construídos sobre periferias tendem a: “(...) serem dotados de estruturas complexas de serviços, infra-estruturas, centros de armazenagem, comercialização, consumo, gestão, controle e poder político e cultural”.

Já a dimensão de Hegemonia, que também é um processo natural da lógica capitalista, se dá quando o capitalismo estabelece centros de poder político com uma periferia fornecedora de matéria-prima e mão de obra em abundância. E nessa “micro” relação centro-periférica, o capitalismo é reproduzido em todas as suas facetas a partir de um polo político hegemônico, que sustenta determinada espacialidade, e de uma coesão social construída. Assim, o local-regional conecta-se ao centro geral do modo de produção, não somente pela via produtiva econômica, mas também e, principalmente, pelo aspecto político-ideológico. Reproduz, assim, o macro em escala micro, não só na produção concreta de mercadorias, mas também na ação política de construção de coesão social do bloco histórico dirigente e articulado com os interesses de classe da escala nacional.

A partir disso, entende-se que somente com a ditadura civil-militar aconteceu o processo de integração total do Brasil e de suas escalas aos mercados globais de comércio. E, nesse aspecto, só foi possível a integração das escalas local-regional do país a partir de investimentos fiscais e de crédito, oriundos do projeto hegemônico, constituído na expansão produtiva e qualificação do produto exportado. Paralelamente, pode-se dizer que houve a construção de um polo econômico na territorialidade em torno do Vale do Rio dos Sinos. E essa polarização, entre um novo centro de poder político e econômico (Novo Hamburgo) e sua periferia (Vale do Sinos), constituiu também um discurso político hegemônico de desenvolvimento por parte da elite local (empresários, jornal local, exportadores, vendedores e população em geral), articulado à sua congênere nacional e seus interesses hegemônicos de industrialização, expansão produtiva e exportação de manufaturados.

Esse bloco de poder regional, dirigido pela classe burguesa industrial, aqui denominado setor coureiro-calçadista, tinha interesses específicos comuns à escala nacional, ou seja, aumentar a produção de calçado e acessar mercados externos consumidores. Para isso, reproduziu a lógica capitalista global no território local, articulando o espaço regional em seu entorno. Construiu-se, assim, um Centro – Novo Hamburgo –, constituído por exportadores, agências de propaganda, grupo midiático local, empresários, trabalhadores, estilistas –, articulado com uma Periferia dependente, subordinada (Vale do Sinos) e fornecedora de mão de obra em abundância, recursos naturais e matéria-prima de qualidade. Cabe salientar que essas escalas estavam articuladas há mais tempo, pelo menos desde o início do século XX, de modo que o setor é considerado um dos mais completos do país³³.

O setor coureiro-calçadista da cidade de Novo Hamburgo e da região do Vale do Sinos estava estruturado e tinha domínio da técnica de produção calçadista desde o século XIX. Entretanto, sua consolidação se deu como resultado direto dos incentivos fiscais, de crédito e de apoio à melhoria da qualidade do produto pelo Estado no período da ditadura civil-militar.

Há uma discussão a respeito da pertinência do uso do conceito “setor coureiro-calçadista”. Isso porque parte da bibliografia (FENSTERSEIFER, 1995; COSTA; PASSOS, 2004; SCHEMES et al, 2005) sobre o assunto, hoje, analisa-o a partir do conceito *cluster*³⁴ do

³³ Há estudos de Economia e História que apontam isso. A especialização e a completude da cadeia produtiva podem ser determinadas por diversas variáveis, cuja principal pode ser creditada a certo isolamento das comunidades germânicas, entre o final do século XX e meados da década de 40, como já foi apresentado anteriormente nesse trabalho.

³⁴ A partir da bibliografia, *Cluster* são espaços onde se concentram empresas interligadas de um setor específico, colaborando e contribuindo para a produção, inovação e venda do produto. Muitas vezes inclusive tendo relações diretamente com os consumidores e fornecedores.

calçado, que é utilizado a partir de estudos regionais e locais da década de 90 (BRANDÃO, 2007). Esse conceito foi construído com base em concepções teóricas que identificam as potencialidades locais e regionais, relacionando-as somente à sua capacidade interna de produção da manufatura, visando à completa cadeia produtiva instalada na cidade-região. As concepções teóricas apontam, ainda, que essas escalas se bastam e não precisam de nenhum tipo de articulação nacional para o posicionamento e a venda do produto em escala global.

Os estudos que trabalham com o conceito *cluster* têm como premissa a quase inexistência de articulação entre os interesses globais e nacionais na produção do calçado. Eles relacionam diretamente o local-regional com o global, deixando de lado, assim, possíveis projetos nacionais da elite ou de sua totalidade, como é o caso do Brasil. Ainda, nesses estudos, parece que o conhecimento, a história, a produção e a especificidade das escalas local e regional aconteceram como que por um impulso na produção da manufatura do calçado. Parece que, “milagrosamente”, concretizou-se uma riqueza que ali estava, faltando somente a iniciativa pessoal e local, para organizar a produção.

Algumas produções acadêmicas locais, da década de 90, atribuem, então, o conceito *cluster* para a espacialidade econômica que se formou na cidade-região (Novo Hamburgo e o Vale do Sinos). Também consideram que o aspecto geográfico foi fundamental para sua construção. Conforme Mosmann (1995, p. 20):

(...) a concentração coureiro-calçadista do Vale do Rio dos Sinos, no RS, constitui o maior „cluster” (conglomerado) desse segmento em todo o mundo, dado à sua ampla produção própria de couros, produtos químicos, componentes, máquinas-equipamentos e serviços especializados – na ponta do suprimento; e, de calçados e artefatos – na ponta dos produtos finais.

Outros também defendem a ideia de que a especialização na produção calçadista ocorreu em função do isolamento (KLEIN, 1991) da cidade-região em relação ao Brasil (COSTA; PASSOS, 2004). Parece que a indústria do calçado, a cidade e a região não tinham relação alguma com o país nos seus vários aspectos, mas diretamente com o consumidor final, seja ele interno ou externo. Segundo esses estudos, ainda, a indústria de calçados do Vale do Sinos concretizou-se somente pela vontade, pelo apoio e pelo empreendedorismo dos agentes históricos locais e regionais, bem como pela união da cidade-região em torno de um ideal a ser perseguido. Por fim, essa interpretação, produzida a partir do consenso gerado nessas escalas, entendia que esse *cluster* completo, produtivo e gerador de riqueza beneficiaria toda a cidade e a região. Assim, entende-se que, quando, hoje, se fala em *cluster* do calçado, faz-se

referência a estudos que se consolidaram na década de 90 do século passado, o que não dá conta do objeto de estudo aqui proposto.

Para Brandão (2007) há uma “endogenia exagerada” nessa questão do local-regional acima do nacional. O mesmo autor também aponta os limites desse conceito ao afirmar que:

Muitos desses trabalhos negligenciam que há hierarquias inter-regionais, e o comando maior desses processos, geralmente está fora do espaço sob análise (...). Talvez a falha mais grave, em última instância (...) (do) sobre o desenvolvimento local e regional seja que ela negligencia totalmente a questão fundamental da hegemonia e do poder político (BRANDÃO, 2007. p: 48-50).

Portanto, em consonância com Carlos Brandão, faz-se uso do conceito “setor coureiro-calçadista”, porque se parte da premissa de que o calçado produzido na cidade e na região representou somente uma parte do parque industrial brasileiro, por conseguinte, um setor. Ou seja, o processo industrial brasileiro, financiado pelo Estado, com interesses em um novo tipo de inserção global, a partir da década de 30, foi constituído por diversos setores, em suas várias fases. E esses setores estiveram articulados na relação do Brasil com o capitalismo global. Além disso, o processo político e econômico da escala nacional, ao logo da ditadura civil-militar, foi o de articular outras escalas produtivas do país no esforço de produzir manufaturas exportáveis e assim consolidar a industrialização nacional nos moldes capitalistas. Internamente, Novo Hamburgo reproduziu a lógica hegemônica do poder em relação ao Vale do Sinos e assim constituiu o Setor Coureiro-Calçadista.

A própria pauta de exportações do país (apresentada no próximo capítulo) deve ser vista como um conjunto de setores que oferta manufaturados para a inserção comercial do país no sistema comercial internacional. O que se afirma aqui é que esses setores econômicos não existiram por conta e risco e não se formaram “ao natural”. Especificamente em relação a Novo Hamburgo e ao Vale do Sinos, entende-se que esse setor estava articulado ao processo geral de consolidação da indústria brasileira, ao longo do século XX.

Assim, o setor coureiro-calçadista produziu um parque industrial regional, cujo polo dinâmico era a escala local, em Novo Hamburgo e sua periferia, baseada nos municípios que compõem o Vale do Sinos. Com essa estrutura, estabeleceu relações econômicas com a escala nacional, representando, também, um início de desconcentração industrial em relação ao Sudeste brasileiro. Além disso, consolidou a articulação da cidade-região com o capitalismo global na produção e no fornecimento de manufaturas e respondeu aos incentivos ofertados pela escala nacional, que buscava a construção de um perfil de potência regional para o Brasil.

Assim, pode-se até concordar que esse quase isolamento geográfico da cidade-região aconteceu de fato e que o setor surgiu a partir disso. Mas defende-se que o setor coureiro-calçadista de Novo Hamburgo e do Vale do Sinos, sua consolidação, expansão produtiva e posterior exportação, esteve articulado à expansão global do Capitalismo, na segunda fase no século XIX, e, no Brasil, a partir da década de 50 do século XX, e aos interesses econômicos do projeto industrial brasileiro. Além disso, ao longo da ditadura civil-militar, o setor atendeu e representou os interesses industriais da classe dominante brasileira, seguindo a lógica de inserção, no sistema global, como produtor de manufaturas e não somente de matéria-prima.

Considera-se, também, que a produção industrial calçadista da cidade-região foi tributária dos reflexos que a industrialização brasileira sofreu desde finais do século XIX e do início do século XX. Especificamente, os efeitos da I Grande Guerra europeia também contribuíram para que o Vale do Sinos (PRADO, 1985; SUZIGAN, 2000) aumentasse a produção de calçados, já que não se podia importar a manufatura, entre 1914 e 1918.

O setor coureiro-calçadista brasileiro como um todo beneficiou-se do debate econômico nacional, a partir de 1930, a respeito das vantagens entre “Indústria natural” e “Indústria artificial³⁵”. A produção calçadista abrigava-se na primeira, visto que o país dispunha do couro, matéria-prima que se não precisava importar, ao contrário de outras indústrias do parque industrial brasileiro. Isso, de alguma forma, contribuiu para que a indústria calçadista recebesse incentivos – tanto no quesito produção como na exportação -, a partir do final da década de 60. Assim, o setor coureiro-calçadista revestiu-se de fundamental importância, não só para a região do Vale do Rio dos Sinos, no RS, como também para a economia brasileira como um todo.

E esse setor fez parte do contexto maior de desenvolvimento industrial brasileiro quando foi empreendida certa desconcentração industrial no Brasil, no período de 1959 a 1970, diminuindo, assim, o ritmo da concentração de indústrias no Sudeste, em geral, e em São Paulo, no particular. Assim, depois dos investimentos estatais na desconcentração industrial brasileira, em 1970, o Rio Grande do Sul tinha uma indústria 98% maior que em 1959 e um polo econômico calçadista, que dominava a região do Vale do Sinos, no contexto do capitalismo (CANO apud BRANDÃO, 2007).

³⁵ Conforme Bielschowsky (2000), o pensamento liberal considerava que havia dificuldades e custos de uma industrialização no Brasil em certos setores, já que isso despendia muitos gastos na pauta de importações do Brasil. A importação de matéria-prima era um dos motivos apontados por eles para a não-industrialização, ao contrário da produção do calçado, que exigia basicamente a importação de máquinas em um primeiro momento.

Esse movimento de capital em direção à periferia do polo industrial brasileiro deu-se pelo fato de que o excedente gerado em São Paulo não tinha condições de ser transformado em capital produtivo no próprio polo. Além disso, incentivos fiscais e de crédito, oriundos do Estado (primeiramente regionais, após setoriais), puderam “escorrer” para outras regiões (BRANDÃO, 2007).

(...) a partir desse momento, as maiores decisões privadas de inversão (incentivadas ou não) na periferia nacional, do capital industrial sediado no “pólo”, seriam tomadas quase que independentemente das decisões da tecnocracia e das burguesias regionais. A determinação seria efetuada, evidentemente, pelo capital, fosse público ou privado, majoritariamente concentrado em São Paulo (BRANDÃO, 2007, p. 253).

A partir desse movimento capitalista para a periferia da escala nacional econômica brasileira com vistas à articulação ao projeto industrial, setores produtivos foram incorporados à economia nacional e incentivados a produzir para exportar. Assim entendemos que o setor coureiro-calçadista foi incorporado à escala nacional de produção de manufaturados e não somente um *cluster* que existia e continuou produzindo sem relações com o Brasil. Por tudo isso, emprega-se neste trabalho o conceito “setor coureiro-calçadista” e não *cluster* do calçado.

Existem muitas variáveis que procuram explicar a causa principal do aumento da produção de calçado na cidade de Novo Hamburgo e da região do Vale do Sinos, bem como a busca por mercados externos para o produto. A principal seria o empreendedorismo do empresário calçadista. Assim, há trabalhos que apresentam³⁶ o início da produção em larga escala e a exportação como sendo algo de cunho mais voluntarista, por parte do empresariado local, do que algo planejado ou esperado pelo mercado internacional. Parece que essas atitudes individuais podem ser relacionadas ao conceito de empreendedorismo schumpeteriano, mas entende-se que este pode não explicar tudo.

Mesmo assim, Claudia Schemes, em sua tese de doutorado (2006), faz um levantamento sobre a bibliografia de tal conceito e relaciona-o com o princípio da produção industrial de Novo Hamburgo, no início do século³⁷. O conceito de empreendedorismo, *grosso modo*, pode ser entendido como um conjunto de ações individuais que pode determinar

³⁶ Ver: SCHEMES; FAY, 2008, mimeo; COSTA; PASSOS, 2004 Fernando Henrique Cardoso (1972) publicou trabalho muito importante especificamente sobre o conceito empreendedorismo e sobre o empresariado paulista do período estudado por esta tese. Cardoso aplica conceitos de Schumpeter, para explicar fenômenos relacionados ao desenvolvimento de algumas indústrias paulistas.

³⁷ Esta pesquisa não tem por objetivo essa discussão, em que pese entender a importância da questão para o fenômeno.

certa mudança econômica e social, a partir da articulação de interesses locais e regionais, e que pode alterar o ambiente produtivo.

No caso específico de Novo Hamburgo e região, parece que não somente o empresariado esteve em consonância com esse conceito, mas boa parte da cidade e da região (prefeitura, associações de vendedores, estilistas), quando até mesmo o grupo de comunicação local esteve envolvido no esforço empreendedor de expansão produtiva do calçado. E essa articulação de interesses internos teve o empreendedorismo como uma de suas facetas, mas não a única, porque a relação escalar do nacional com o local-regional pode ser mais importante que ações individuais. Ou, então, que a articulação escalar local-regional é maior que uma ação individual, a qual é explicada pelo “espírito” empreendedor do fabricante de calçado. Além disso, o sapato produzido na cidade região era comprado pelo mercado internacional e não vendido³⁸ ao mercado externo. Com isso, mesmo concordando que atitudes empreendedoras podem promover uma mudança qualitativa na economia, parece que isso não foi o determinante para a expansão produtiva e a posterior exportação.

Com isso, apesar dos estudos sobre empreendedorismo, este trabalho discute a questão sob outra perspectiva. Entende-se que o empreendedorismo existiu à medida que o Capitalismo, como ordem socioeconômica, não pôde prescindir, obviamente, da ação individual-empresarial/criativa, que está sempre condicionada pelas lógicas estruturais e históricas do sistema, nas quais o Estado – o projeto nacional – ocupa lugar essencial. Paralelamente ao empreendedorismo, houve uma articulação local-regional para a consolidação do polo produtor-exportador do calçado, sendo que até mesmo entidades não diretamente ligadas à produção da manufatura tinham interesses no processo neste caso, o Grupo Editorial Sinos. O que se sugere e se reforça com isso é que a existência de Novo Hamburgo e do Vale do Sinos, como produtores e exportadores de calçados, esteve ligada ao projeto industrial capitalista brasileiro de inserção no sistema global de comércio, com vistas à constituição do país como uma potência regional.

E, além disso, pelo fato de estar coadunada com os interesses capitalistas globais e da escala nacional, a escala local-regional reproduziu internamente esses interesses de classe. Um estrato da elite local, os empresários do calçado, conseguiu polarizar e hegemonizar a expansão produtiva, o discurso e a articulação com os interesses políticos e econômicos da escala nacional, contribuindo, assim, com o projeto industrial de construção de um perfil de potência regional para o Brasil, no sistema capitalista global.

³⁸ No capítulo sobre a exportação, serão apresentadas e discutidas as premissas dessa afirmação.

O que se apresenta nesta tese como interpretação complementar, a partir de outra concepção, é que no momento de consolidação do setor coureiro-calçadista (final da década de 60 e toda a década de 70), a elite local reproduziu a lógica capitalista global e nacional em seu discurso modernizador e de progresso. O estrato da classe dominante local, articulada aos interesses do projeto industrial brasileiro de produção de manufaturados e sua exportação, para ajudar a mudar o perfil brasileiro de inserção internacional, criou um discurso de euforia junto à comunidade, legitimado pelas circunstâncias nacionais.

Além disso, Novo Hamburgo tornou-se centro político e econômico ao polarizar e liderar o processo de expansão produtiva do calçado, constituindo, assim, uma periferia regional - o conjunto de municípios do Vale do Sinos, que forneceu mão de obra e matéria-prima para a produção do calçado. O polo mais dinâmico do setor coureiro-calçadista localizava-se em Novo Hamburgo, e essa escala local consolidou o processo de hegemonia e de articulação com o projeto industrial da ditadura civil-militar.

Isso deve ao fato de que os principais serviços, *tradings*³⁹, grupo de comunicação, agências de propaganda e escritórios das grandes empresas manufatureiras de calçado tinham sede em Novo Hamburgo. No Vale do Sinos como um todo, ficava a maioria das fábricas, a mão de obra e a matéria-prima disponível para a produção do calçado e afins. Assim, a lógica da economia política capitalista global foi reproduzida pela elite de Novo Hamburgo, que criou mecanismos sociais de produção de consenso, apresentados à “comunidade”. Esse estrato da classe dominante articulou-se com os interesses industriais da escala nacional nesse período. Isso tudo resultou em um produto de grande qualidade com preço baixo, de que tanto necessitava o sistema de comércio global.

Assim entendemos que, a ideologia do “Brasil Grande Potência” e do “Brasil grande e moderno” (FICO, 1997) foi concretizada nas escalas locais e regionais com a reprodução da lógica capitalista global e dos interesses industriais da escala nacional, que buscava a construção de um novo perfil de inserção brasileira no sistema de comércio internacional, o de potência regional exportadora de manufaturados.

O financiamento dessa produção industrial partiu, hegemonicamente, do Estado brasileiro. No movimento interno, o Estado incentivou financeira e politicamente o aumento da produção de manufaturas no período da ditadura civil-militar, assim como o lastro da industrialização no imediato pós-1930. Ou seja, o Estado financiou a mudança econômica

³⁹ Cias de exportação ou *tradings*. O tema é abordado no capítulo sobre a exportação do calçado.

interna do país e buscou o aumento de produção de produtos manufaturados para exportação, a fim de consolidar um novo perfil econômico externo para o país.

Entende-se que a burguesia brasileira, enquanto classe, surgiu à borda da ação do Estado e constituiu seu aparato, fez suas escolhas e seus investimentos. Assim, esse bloco histórico desenvolvimentista construiu seu discurso – interna e externamente – como sendo o de toda sociedade e o legitimou com base no desenvolvimento industrial nacional.

É nesse sentido então que esta pesquisa dialoga com o conceito “ditadura civil-militar” (DREIFUSS, 1981) como já dissemos, pelo entendimento de que houve relação direta entre o momento vivido pelo setor coureiro-calçadista, quando da expansão produtiva do calçado, entre os anos 1969-1979, e a ideologia hegemônica burguesa desenvolvimentista nacional, empreendida também nas escalas local-regional. Em Novo Hamburgo e no Vale do Sinos, também se universalizou o discurso da burguesia nacional, com base em seus interesses desenvolvimentistas. Assim como aconteceu na escala nacional, quando a burguesia tinha capital acumulado e interesses objetivos, calcados no respaldo emprestado dos militares no poder, na escala local-regional, a burguesia local liderou o bloco de apoio ao regime e constituiu simbolicamente, no plano discursivo e concreto voltado ao espaço público, uma realidade baseada na indústria e que traria benefícios para todos na cidade-região.

Considera-se, ainda, que a origem dessa integração econômica das escalas brasileiras tenha iniciado no período histórico do Estado Novo (1937-1945) (DINIZ in SOARES; ARAÚJO, 1994). A partir desse momento, o Brasil, com uma política de centralização do poder político⁴⁰ e econômico passou a ter um projeto de desenvolvimento industrial factível e exequível. O projeto industrial brasileiro teve, na escala nacional, o protagonismo de seu surgimento. Conforme Brandão (2007, p. 32): “A constituição de densas estruturas produtivas e complexas e de variadas economias urbanas nas cinco macrorregiões brasileiras se deu sob decisiva ação do Estado”.

Além de todos os “regionalismos” e “localismos” terem ficado em segundo plano, o projeto nacional se impôs pela força da centralização política e econômica do poder nos 30 e 40. Naquele momento, essa integração nacional aconteceu a partir de um centro político, mas, aos poucos, com a continuidade, foi necessário levar em conta as especificidades das localidades e regiões, que compunham o país, e como contribuiriam para o desenvolvimento industrial.

⁴⁰ Cabe lembrar aqui a simbólica cerimônia de queima das bandeiras regionais, no governo Vargas.

Entende-se, assim, que o caso de Novo Hamburgo e do Vale do Sinos não pode ser visto como um localismo determinista⁴¹, já que as escalas local e regional não contam com prerrogativas do Estado nacional (política de incentivos, de juros, de exportação, etc.), para levar adiante um projeto industrial de escala nacional. As escalas local e regional não podem atuar sozinhas, porque o âmbito restrito de suas relações impede articulações com os objetivos nacionais de uma política industrial de desenvolvimento.

Também não se pode considerar que o local-regional existe somente por determinações exógenas, impostas pela escala nacional brasileira, uma vez que a cidade-região já tinha uma especialidade na produção do couro e do calçado desde o século XIX, como já foi dito. Contudo, a partir da ditadura civil-militar, a escala nacional interveio para dinamizar e expandir a produção do calçado, sem agredir a especificidade produtiva da estrutura capitalista local. Ao contrário, para reforçá-la. A história produtiva da região, a experiência passada e o espaço construído afirmam cicatrizes, sinais e vestígios que posicionam “rugosidades”, conforme Milton Santos (apud BRANDÃO, 2007). Assim, a articulação das escalas local e regional, calcadas em seus interesses econômico-produtivos, com as escalas nacional e global têm como base a não determinação de importância da escala econômica, mas a do reforço da estrutura econômica, historicamente construída.

Entende-se, assim, que as possíveis determinações do processo de desenvolvimento industrial acontecem em dimensões multiescalares espaciais, as quais são construções políticas e históricas que interagem, articulam interesses e integram o país entre si e ao sistema internacional. Conforme Brandão (2007), essas construções humanas devem ter a perspectiva multiescalar no horizonte, bem como um processo aberto, porque as escalas tornam-se locais, regionais, nacionais e globais, não sendo naturais no processo. Ou seja, não existem naturalmente e, ao se construírem, estão à mercê de forças políticas e econômicas que lhes deem conteúdo. Assim, a análise de uma realidade deve ser vista na ótica multiescalar e nenhuma escala tendo prioridade na análise. No âmbito interno, o todo nacional é composto das partes local e regional. Contudo, essas escalas não o compõem pela soma, mas por suas inter-relações, articulações e relações, diretamente relacionadas à escala global. Assim, com base nos estudos de Carlos Brandão (2007, p. 20), pode-se afirmar que nenhuma escala pode ser considerada a principal nesse processo: “Elas (as escalas) ganham maior ou menor significação em cada momento histórico particular”. Portanto, isso dependerá do momento, das condições e dos objetivos do processo produtivo. Para isso, toma-se por premissa a ideia

⁴¹ Como já foi explicitado acima, a partir dos estudos de Brandão (2007).

da interdependência entre essas escalas econômicas, isto é, uma está integrada à outra, não podendo ser analisadas separadamente.

Diante desse conjunto de ideias, entende-se como possível, necessário e determinante, para este estudo, o diálogo entre as escalas micro e macro (o local-regional com o nacional-global), com base nos interesses comerciais e econômicos locais-regionais, articulados com os interesses do país no momento estudado. A partir disso, aponta-se que o projeto hegemônico tinha interesses na exportação de manufaturados para o mercado externo, com o objetivo de amenizar a relação assimétrica, dependente e desvantajosa para quem produzia e vendia somente produtos agrícolas para o Centro do sistema internacional. E, com isso, pretendia constituir o país como uma semiperiferia.

O setor coureiro-calçadista de Novo Hamburgo e do Vale do Sinos, então, articulou-se à escala nacional, e todas (local-regional-nacional) integraram-se totalmente à nova divisão internacional do trabalho capitalista, por meio da produção de manufaturados com qualidade e preço baixo. Esse produto penetrou em regiões centrais do sistema capitalista global, como Europa ocidental e os EUA.

Essa territorialidade já existia como escala local-regional produtora de calçado, desde princípios do século XIX, mesmo que de forma incipiente até meados da década de 60. A partir de 1964, com o regime civil-militar, houve um reforço na articulação dessa escala local-regional para com a escala nacional e dessa para com a global, quanto à produção e à exportação de manufaturados. A especialidade de Novo Hamburgo e da região, a qualidade do produto, a mão de obra em grande quantidade, as matérias-primas em abundância, o domínio da técnica de produção da manufatura, o preço competitivo do calçado, com base nos incentivos fiscais, de crédito e tecnológicos, oriundos de investimentos estatais (municipal, estadual e federal), construíram um setor coureiro-calçadista moderno, pronto para responder às demandas do centro do sistema, no fornecimento de produtos manufaturados.

Com base nisso, neste trabalho, é empregado o binômio escalar (local-regional) para entendimento da proposta. A escala nacional, então, aparece como poder central do aglomerado nacional e seu projeto de industrialização, desde meados da década de 30. Por último, a escala global pode ser identificada pelo sistema internacional político, econômico e comercial que demandava produtos manufaturados da periferia do sistema. Com base em Brandão ainda, concebe-se que essas escalas interagiram para a construção da condição de potência regional brasileira, no sistema internacional, seja produzindo manufatura, seja criando condições para essa produção, seja comprando o produto.

No caso específico de Novo Hamburgo e do Vale do Sinos, houve momentos em que o local-regional foi a escala mais importante no processo (produção e venda do calçado). Já a escala nacional, por sua vez, se relacionava com a escala local-regional por meio de políticas públicas de incentivo (fiscal e de crédito) ao aumento da produção de calçado e sua exportação para a escala global. Esta última se integrava a essas escalas do país na compra do produto e na interdependência do Centro do sistema com essa Semiperiferia, que se constituía no processo de produção-exportação do calçado.

Assim, a nova fase da divisão internacional do trabalho do sistema capitalista, a partir da década de 50, do século XX, integrou a cidade de Novo Hamburgo e o Vale do Rio do Sinos ao sistema global de produção de mercadorias, atendendo a interesses comuns das escalas local, regional e nacional, no período da ditadura civil-militar.

Entendemos com isso que, internamente, a burguesia buscou amenizar a desvalorização dos termos de troca, incentivando a produção e a exportação de manufaturados para o Centro do sistema capitalista. Externamente, a nova fase do capitalismo articulou regiões produtoras de manufaturas. Assim, no processo de construção de um país industrial, as escalas local-regional (Novo Hamburgo e Vale do Sinos), nos governos Médici e Geisel, aumentaram a produção do calçado, por meio da articulação com a escala nacional (Brasil), e esta encarregou-se de realizar a interface com a escala global (mercado consumidor externo), para a exportação dos manufaturados.

Nesse sentido, a mudança de perfil do Brasil no sistema econômico (de periferia para semi-periférico) internacional, tendo como horizonte a diminuição da desvalorização dos termos de troca, confirmou-se a partir das localidades e regionalidades integradas ao projeto nacional brasileiro. A mudança de perfil econômico do Brasil aconteceu nas escalas local-regional-global, por intermédio da escala nacional, considerada a lógica primária da expansão capitalista e suas assimetrias.

Na produção manufatureira do calçado, considera-se que a escala local-regional contribuiu de maneira sistemática, diversa e profunda para a construção do perfil de potência regional do Brasil, a partir do momento em que Novo Hamburgo e Franca fabricaram o produto manufaturado, fundamental para o perfil exportador brasileiro, na década de 70. Sua importância não reside somente na produção manufatureira e sua exportação em si, mas no fato de que houve uma integração econômica entre as escalas produtivas brasileiras, como já foi explicado.

O processo de industrialização focado na exportação do calçado, precisamente em

Novo Hamburgo e no Vale do Sinos, teve como alvo mercados diferenciados daqueles que os produtos de uma industrialização periférica comumente têm. Os números da pauta de exportação brasileira (como se verá no Capítulo 3), no período estudado, mostram que sua qualidade fazia com que o calçado abastecesse mercados ditos de primeiro mundo. Essa situação pode ser explicada pelas mudanças da divisão internacional do trabalho, a partir da década de 50, já que, ao não se produzir mais esse tipo de produto no Centro do sistema, a Periferia passou a produzi-lo.

Como foi um dos principais produtos manufaturados na pauta de exportação brasileira em certo momento da década estudada⁴², o calçado brasileiro contribuiu para a construção de uma potência média recém-industrializada. Em outros termos, a construção de um país industrializado, o qual buscava amenizar a desvalorização dos termos de troca, passou pelas escalas local-regional e, também, pela venda externa do calçado.

Para finalizar, na figura abaixo, são representadas as relações escalares discutidas, observando-se os contatos entre elas, com suas respectivas mediações.

A seguir, são reproduzidas as escalas e sua contribuição no processo industrial calçadista de Novo Hamburgo e do Vale do Sinos, na relação com a escala global e a nacional.

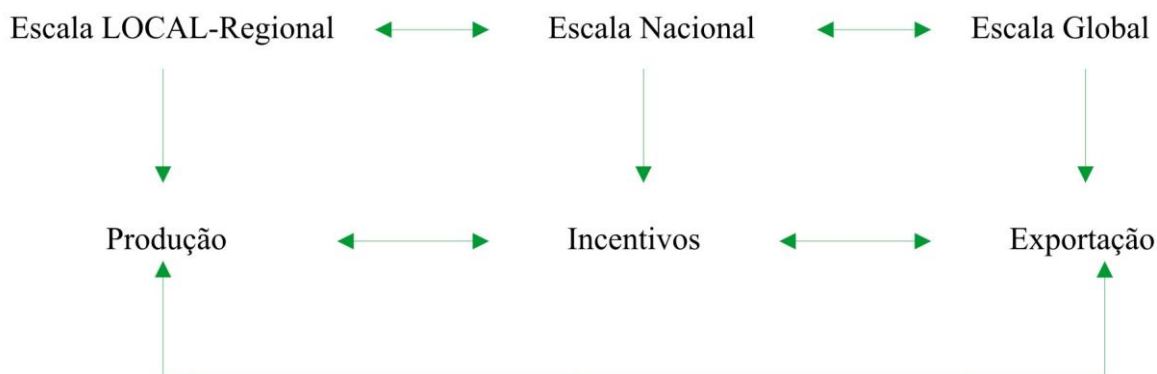


Figura 1 – Diagrama de contribuições e escalas no processo industrial calçadista.
Fonte: elaborado pelo autor.

Sugere-se que, entre a escala local-regional e a nacional, estão os interesses econômicos e políticos de uma parcela da burguesia local, interessada em aprofundar suas intenções com o centro econômico e hegemônico do país, “recebendo” dividendos da articulação com a escala nacional e com o global. Esta última, com sua expansão consolidada,

⁴² Como será analisado no capítulo sobre a exportação, em 1977 e 1978, 11% da exportação de manufaturados brasileiros consistiu em calçados.

relaciona-se de maneira a receber o produto necessitado, neste caso o calçado. Nesse processo, a escala nacional não é somente a mediadora entre o global e o local-regional, mas também, e principalmente, consolida o perfil de potência regional do país, na relação com o Capitalismo internacional.

Cada escala econômica tem sua “contribuição” nessa relação, porque a escala local-regional produz, a nacional incentiva e a global consome o produto. Assim, apontando a especialidade de cada uma, tenta-se representar o que foi interpretado como processo de expansão produtiva do calçado em Novo Hamburgo e no Vale do Sinos, ao longo da ditadura civil-militar brasileira, e sua posterior exportação para o sistema econômico global, com a mediação da escala nacional e o projeto industrial do país, para a criação de um perfil de potência regional.

Depois dessa representação, será realizada a análise da produção calçadista em Novo Hamburgo e no Vale do Sinos, no próximo capítulo.

2 INDÚSTRIA NACIONAL, CONSENSO IDEOLÓGICO E ORGANIZAÇÃO EMPRESARIAL NO VALE DO RIO DOS SINOS

2.1 A INDUSTRIALIZAÇÃO BRASILEIRA: 1930-1964.

Durante a ditadura civil-militar (1964-1985), existem evidências concretas ⁴³ de que se optou pela continuidade de um projeto nacional-desenvolvimentista, construído no Brasil a partir da década de 30. Independentemente de questões ideológicas, o país alcançou patamares de desenvolvimento, que resultaram, em 1985, na 8ª economia industrial do mundo. Pode-se afirmar ainda que, ao longo do século XX, principalmente a partir da Segunda Guerra mundial, o Brasil foi o país que mais cresceu no chamado Terceiro Mundo, mas não conseguiu desconcentrar renda, de modo que tem, ainda na atualidade, uma das maiores desigualdades sociais do mundo. Entre todos os países, ficou atrás somente do Japão no quesito crescimento (FONSECA in SALVO, 2004). De alguma forma, isso tudo pode ser creditado ao projeto industrial iniciado em 1930, reforçado na década de 50 e internacionalizado no período da ditadura civil militar a partir de 1964.

Além das questões internas que determinaram o tipo de desenvolvimento industrial do país, é necessário também tratar da variável externa, para o entendimento desse crescimento industrial. Pode-se creditar parte desse crescimento ao modelo de inserção internacional, proposto e praticado pelo Estado brasileiro, depois de 1930 (VIZENTINI, 1995). Esse modelo consistiu basicamente em uma política externa independente que buscava janelas de oportunidade, no sistema internacional, principalmente a partir dos anos 60. Tal comportamento externo buscou construir alternativas comerciais, políticas e econômicas para o Brasil, ou seja, objetivou a diversificação de parceiros econômicos no sistema mundial. Já no âmbito político, objetivou parcerias que resultassem no acesso a recursos financeiros, tecnológicos e mercados consumidores para a matéria-prima e os produtos manufaturados produzidos pelo Brasil.

De maneira geral, pode-se dizer que, desde Vargas (principalmente a partir do período do Estado Novo e, precisamente, na chamada “barganha nacionalista” (VIZENTINI, 1995), no contexto do pré-Segunda Guerra Mundial, fez-se necessária a construção dessa

⁴³ A produção historiográfica qualificada, pós-1990, principalmente, trabalha com essa perspectiva de continuidade do projeto desenvolvimentista industrial. Para este projeto, cita-se DINIZ, E. Empresariado, regime autoritário e modernização capitalista: 1964-1985. In: SOARES, G.A.D.; ARAÚJO, M.C. (orgs). *21 anos de regime militar: balanços e perspectivas*. Rio de Janeiro: FGV, 1994, p. 198-231. Parece que esse artigo é continuidade de uma outra obra sobre desenvolvimentismo industrial brasileiro entre 1930 e 1945.

opção de inserção comercial externa com base na perspectiva de modernização industrial, que se idealizava para o país.

Quanto ao período da Segunda Grande Guerra, pode-se considerar que havia uma ação multilateral na prática externa brasileira, já que se buscava uma “autonomia na dependência” em relação aos EUA, conforme Gerson Moura (1980) ao mesmo tempo em que se barganhava com os blocos militares e econômicos da guerra. Do binômio autonomia e negociação, aconteceram conquistas políticas e econômicas que determinaram o início da industrialização brasileira, planejada e induzida pelo Estado, principalmente a partir do Estado Novo ⁴⁴.

Já no segundo governo Vargas, tentou-se continuar com a mesma perspectiva e com ideias que consolidavam o desenvolvimentismo no país, mas como a conjuntura externa e a interna tinham mudado profundamente, isso não foi mais possível. Se, sobre o desenvolvimentismo, pode-se afirmar que atravessou governos e tendências políticas, desde 1930, não houve condições econômicas externas efetivas para sua implementação. Com as questões políticas internas envolvidas determinaram, de alguma forma, o fim de Vargas e de sua perspectiva em relação ao projeto industrial colocado em prática até a década de 50 ⁴⁵.

Os trabalhos iniciais de Raúl Prebisch receberam rápida acolhida nos meios técnicos e empresariais do centro do Brasil, tornando-se logo o foco de intenso debate econômico (COLISETE in SZMRECSÁNYI; SUZIGAN, 2002). O autor defendia a ideia da industrialização da área periférica mundial, principalmente, a América Latina, como o modo mais eficiente de modernização industrial e progresso econômico e social, como já foi dito antes. Dessa forma, o ideário cepalino passou a ser incorporado e adaptado na linguagem dos industriais, sobretudo dos paulistas.

Dentre o conjunto de ideias postuladas pela CEPAL, nem todos estavam em concordância com o ideário industrial do país. Mesmo assim, algumas propostas dessa comissão tratavam de itens polêmicos, mas que soavam de maneira agradável aos industriais. Por exemplo, à época, a necessidade de fixar barreiras para as importações, como justificativa de fomento à indústria nacional, foi um ponto de simpatia por parte do empresariado. Essas

⁴⁴ O debate sobre a industrialização brasileira antes de 1930 é grandioso e foge ao alcance desta tese. No mínimo, quatro importantes teses versam sobre o tema (SUZIGAN in SUZIGAN, 2000).

⁴⁵ Questões políticas de ordem interna e externa, bem como a falta de financiamento estrangeiro, no período, podem levar a respostas para questionamentos sobre o suicídio de Vargas. Eder Sader (1981) defende a tese de que o desaparecimento físico de Vargas também é o desaparecimento de seu projeto nacional-desenvolvimentista com financiamento exclusivamente estatal.

ideias cepalinas somaram-se às professadas anteriormente por Roberto Simonsen e outros, que haviam dado suporte a uma ideologia industrialista desde a década de 40.

Como já se afirmou no capítulo anterior, segundo a CEPAL ⁴⁶, a especialização de países como o Brasil em exportar produtos primários trouxe uma tendência crônica de deterioração dos termos de troca. Em consequência, a modernização do núcleo exportador reduziria a população empregada, contribuindo para novas quedas de salários e dos preços de exportação. Conforme Colisete (in SZMRECSÁNYI; SUZIGAN, 2002, p. 125):

Toda essa argumentação servia para mostrar que a origem dos problemas que cercavam as economias periféricas não residia nas condições do comércio externo, mas antes nas características estruturais associadas à sua especialização produtiva, que havia conduzido a uma inserção desfavorável no concerto internacional.

Prebisch e sua equipe consideravam que o trabalho transformador é que poderia tirar o país do atraso crônico e não o capital a ser prospectado nos países centrais. Como já foi afirmado, a agregação de valor ao produto exportado pela América Latina era o ponto de chegada dos projetos industriais existentes na região, no pós-1929. Resumidamente, os países da América Latina precisavam incentivar o trabalho agregador de valor ao produto e exportá-lo, e não ao capital externo e à importação pura e simples.

Ainda, do ponto de vista cepalino, a industrialização teria como primeiro efeito positivo a absorção do excedente populacional nas atividades primárias, reduzindo a pressão sobre os salários e o setor exportador. Na formulação do ideário industrialista do empresariado paulista, destacaram-se teóricos como Michail Manoilescu, embora o maior expoente nesse sentido tenha sido Roberto C. Simonsen ⁴⁷. Um dos principais temas que os industriais paulistas defendiam, desde o começo do século XX, foi o da necessidade de proteção do setor industrial brasileiro (paulista), face à concorrência externa. Desse modo, a defesa cepalina da necessidade de proteção à indústria foi um dos principais aspectos da aproximação com esses industriais.

Diante do já cronologicamente longo quadro de dependência econômica dos países latino-americanos, propiciado em grande parte pelo seu desenvolvimento como nações basicamente exportadoras de bens primários, o Estado assumiria o papel de articulador estratégico com a programação de metas que permitiriam superar o *status* periférico no sistema econômico internacional. Naturalmente, essa discussão desenrolava-se em um campo

⁴⁶ Considera-se aqui que essas ideias são representadas pela CEPAL, mas que de maneira objetiva são resultados exclusivos dos estudos iniciais de Prebisch e sua equipe.

⁴⁷ Não é objetivo deste trabalho aprofundar a apresentação das ideias desse autor, mas citá-lo como referência no processo histórico brasileiro contemporâneo de industrialização.

bastante sensível, por causa das implicações políticas e ideológicas que acarretava. Segundo Colisete (in SZMRECSÁNYI; SUZIGAN, 2002, p. 137):

O fato mais importante, no entanto, e que contribui para contextualizar essa postura dos industriais frente ao planejamento, é que a elaboração de princípios e restrições como os assinalados acima, ocorreu em meio a um longo processo de pressões visando afirmar sua influência no âmbito das decisões do Estado.

Percebe-se, também, que os interesses do empresariado gravitavam em torno das políticas públicas de fomento e incentivo, juntamente com uma orientação econômica favorável, em termos de governo. Desse modo, o encontro desse grupo com a CEPAL contribuiu para a renovação e a atualização do ideário industrialista, forjado a partir da década de 1920, no Brasil. Em termos gerais, parte das lideranças industriais brasileiras, a partir de 1930, aceitou, com certa facilidade, a intervenção estatal e a ideologia “desenvolvimentista”, em associação ao estruturalismo (MARTINS, 2010). Entretanto, também não se pode esquecer que politicamente muitos empresários fizeram oposição ao projeto industrial proposto, ou seja, a ideologia do desenvolvimento industrial não foi consenso⁴⁸. Somente uma fração de classe dominante brasileira engajou-se no processo industrial de substituição de importações, conseguindo, apesar disso, hegemonia.

A partir da metade dos anos 50, em nova etapa de industrialização vivida pelo país, consolidou-se a ideia da construção de um país industrializado. Essa perspectiva esteve relativamente em consonância com as ideias “cepalinas”⁴⁹ da época, sendo que o programa “Desenvolvimentismo Associado” de JK articulou as ideias da CEPAL com o desenvolvimentismo industrial pretendido.

A partir de 1950, de maneira objetiva, as indústrias de bens de consumo instaladas no país contribuíram para esse desenvolvimento associado e para a instalação de boa parte do parque industrial brasileiro vinculado aos bens de consumo. O “Plano de Metas” ou “50 anos em 5”, como era chamado o plano econômico, definiu a industrialização do país com a chegada de grandes empresas multinacionais e com os financiamentos e empréstimos externos.

⁴⁸ Não é objetivo deste trabalho reproduzir essa discussão, mas se tem a clareza de que esse debate foi além da ideologia, inclusive no campo das fórmulas econômicas clássicas, que apontavam as vantagens comparativas de não se reproduzir a industrialização no Brasil.

⁴⁹ O desenvolvimentismo associado de Juscelino Kubistchek, e até mesmo o de Vargas, pode ser considerado a tônica do chamado Terceiro Mundo no pós II Guerra. Além disso, Joseph Love levanta uma discussão interessante sobre as origens do conceito “desenvolvimentismo” e até mesmo da fonte a que Prebisch recorreu, para elaborar sua perspectiva analítica histórico-estrutural da relação Centro-Periferia (LOVE, 1998).

As empresas estrangeiras tinham como objetivo a produção de manufaturados de bens de consumo, que supririam a demanda interna do país por meio da readequação na divisão internacional do trabalho do sistema capitalista global. A fase norte-americana do capitalismo do pós-45 distribuiu no sistema tarefas produtivas que antes eram exclusivas do Centro. E o Brasil, aproveitando essa nova fase do Capitalismo, passou a receber essas indústrias.

Como o Brasil não tinha tecnologia e capital acumulado para o financiamento da industrialização, o Estado passou a conceder incentivos financeiros e fiscais para a instalação das empresas, bem como a contrair empréstimos internacionais para a construção do parque industrial. Assim, além de o mercado interno brasileiro tornar-se alvo dessas empresas, a produção industrial das mesmas contribuiu para a pauta de exportações brasileiras deixar de ser predominantemente agroexportadora e passar a vender produtos manufaturados.

Além de toda questão de associações com empresas nacionais em crescimento, havia também uma discussão sobre como as empresas nacionais sentiram a entrada do capital estrangeiro na economia brasileira a partir de 1955 (BOSCHI, 1979)⁵⁰. Isso resultou no chamado tripé do desenvolvimento brasileiro (FONSECA JR, 1989; VIZENTINI, 2003), ao longo do período da ditadura civil-militar. Nesse tripé, muitas empresas nacionais realizaram parcerias com a injeção de capital multinacional em suas estruturas, conseguindo, com isso, levar adiante seu crescimento. Aquelas que assim não o fizeram conseguiram incentivos fiscais estatais, importantes para seu crescimento e produção de seus produtos em larga escala, para o mercado interno e, principalmente, para o externo.

Até meados da década de 60, com todo o esforço desenvolvimentista implementado desde os anos 40, o país ainda era grande exportador de produtos agrícolas, principalmente café. As políticas de incentivo ao processo de substituição de importações ainda não tinha dado os resultados esperados, e mesmo o desenvolvimento “para fora” era insuficiente naquele momento, conforme Maria da Conceição Tavares (in BIELSCHOWISK, 2000). Somente em um terceiro momento de industrialização esse projeto de exportação de produtos acabados se realizaria.

Assim, a chamada modernização-conservadora⁵¹, com avanços e retrocessos, que retomou seu fôlego no período de governo de Juscelino Kubistchek (1955-1960), consolidou-

⁵⁰ Nesse livro, há bom debate sobre essa questão no capítulo “Elites empresarias e a consolidação do capitalismo industrial no Brasil”.

⁵¹ Conceito comumente usado pela historiografia, para definir o processo modernizador brasileiro, principalmente quanto à concentração de renda. Em que pese a vasta bibliografia sobre o tema, cabe uma indicação de produção recente sobre o assunto: PRADO, L.C.D.; EARP, F.S. O “milagre” brasileiro:

se no período da ditadura civil-militar, entre 1964 e 1985, com o incentivo à produção de manufaturas e a busca de mercados externos.

Com o golpe e a ditadura civil-militar de 1964, o processo de industrialização foi aprofundado, mas em novas bases, as quais, no âmbito externo, consistiam na internacionalização da economia brasileira. Não que anteriormente isso não tivesse acontecido, mas nesse período, a produção dos manufaturados em larga escala e sua venda é que pode ter definido o aprofundamento da internacionalização da economia. E, por fim, o período consolidou o processo substitutivo de exportações, a partir da ideia de que o desenvolvimento industrial era de interesse nacional, e os militares, com seu projeto econômico, reproduziram os interesses da fração industrial da elite brasileira, que tinha no Estado brasileiro a representação de seus interesses (SANTOS, 2005).

Carlos Brandão (2007) afirma que, nesse período, a ditadura civil militar reforçou a histórica concentração industrial brasileira em São Paulo. Assim, outras escalas ficaram em segundo plano no processo substitutivo de exportações. Para este trabalho, é possível afirmar que a atuação da escala nacional do país desconcentrou o dinamismo industrial mesmo antes do II PND – Segundo Plano Nacional de Desenvolvimento. Algumas escalas locais-regionais, onde já existia uma estrutura econômica industrial, receberam incentivos para a expansão produtiva e exportação de manufaturados. E afirmamos isso a partir da escala local-regional (Novo Hamburgo e o Vale do Sinos).

Isso levou o país, no plano geral, e outras localidades e regiões além da região de São Paulo, no plano específico e especializado, a serem reconhecidos também como exportadores de produtos manufaturados, contribuindo com o projeto industrial brasileiro, que mudou o perfil do Brasil no sistema internacional e consolidou o caráter semiperiférico do país. Neste trabalho, o calçado feminino da cidade de Novo Hamburgo e da região do Vale do Rio dos Sinos é essa especificação e especialização.

O ponto de inflexão na pauta das exportações brasileiras, em que os produtos industrializados passaram a ser hegemônicos nas vendas externas, aconteceu exatamente com o aumento da produção de calçados e sua venda no exterior. Isso, então, na perspectiva deste trabalho, evidencia empiricamente a concretização do Paradigma Desenvolvimentista de Amado Cervo, porque tem como base o desenvolvimento econômico interno do país (o

crescimento acelerado, integração internacional e concentração de renda (1967-1973). In: DELGADO, L. de A. N.; FERREIRA, J. *O Brasil republicano: o tempo da ditadura (regime militar e movimentos sociais em fins do século XX)*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2003.

incentivo à industrialização) e sua inserção comercial externa (exportação dos manufaturados).

2.2 TRAJETÓRIA HISTÓRICA DA PRODUÇÃO CALÇADISTA EM NOVO HAMBURGO E NO VALE DO SINOS

A constituição da cidade de Novo Hamburgo e da região do Vale do Sinos como escalas econômicas produtoras de calçado começou no início do século XIX. A produção artesanal do calçado nessa territorialidade deu início ao que depois ficou conhecido como um polo econômico produtor dessa manufatura e como um dos setores produtivos mais dinâmicos da industrialização brasileira na década de 70.

A produção em larga escala, direcionada para a exportação, iniciou somente na segunda metade do século XX, mais precisamente em 1969. Ao longo da ditadura civil-militar, a industrialização brasileira expandiu-se para a periferia do polo econômico nacional (São Paulo) como um todo, e outras escalas (local-regional) econômicas brasileiras foram articuladas ao projeto industrial daquele momento.

A cidade e a região, historicamente produtoras de calçado, intermediadas pela escala nacional, ao longo da ditadura civil-militar brasileira, se retroalimentaram e reforçaram a mudança de perfil do país no sistema econômico internacional. Ou seja, em vez de uma inserção periférica (com base somente em produtos agrícolas), o Brasil constituiu-se como um país semiperiférico por meio da exportação de manufaturados. E o calçado⁵² de Novo Hamburgo e do Vale do Sinos foi um dos produtos manufaturados de grande representatividade na pauta de exportações brasileiras nessa década⁵³.

A tradição histórica da especialidade do trabalho com o couro e as articulações com a escala nacional fizeram de Novo Hamburgo e do Vale do Sinos, por meio da expansão produtiva e da exportação do calçado, uma espacialidade articulada política e ideologicamente com a industrialização brasileira da década de 70 e com os parâmetros do capitalismo global do século XX.

O trabalho com o couro é uma característica do Rio Grande do Sul desde os tempos coloniais, por questões específicas do território. A indústria gaúcha dessa matéria-prima teve

⁵² Praticamente 80% dessa produção-exportação constituíram-se de calçados femininos. Como já se afirmou, não existem documentos que mostrem de maneira objetiva esse número, separadamente. Somente com aquilo que se exportou foi possível fazer essa separação, o que será analisado no capítulo específico sobre exportação.

⁵³ Especificamente, os números de calçados dessa região exportados serão analisados no capítulo seguinte.

origem na região do Vale do Rio dos Sinos (principalmente na cidade de São Leopoldo), nos primórdios do século XIX. Oficialmente, com a chegada da mão de obra livre europeia, em 1824, esse trabalho derivou para a produção do calçado, bem como para o surgimento dos curtumes.

O setor coureiro-calçadista iniciou suas atividades no Rio Grande do Sul⁵⁴ com o surgimento e o fortalecimento de muitos curtumes implantados por imigrantes alemães e italianos, que aproveitaram a grande disponibilidade de peles vacuns, oriundas inicialmente das charqueadas e, mais tarde, dos frigoríficos.

Os curtumes foram peças importantes na construção do que depois se conheceu como a cadeia produtiva do couro e do calçado, na região do Vale do Rio dos Sinos, ou, como comumente é conhecido, do Vale do Sinos. Lígia Gomes Carneiro (1986) apresenta e discute esse conjunto de informações na sua clássica obra sobre o calçado da região e também aponta essa especialidade e especificidade do Rio Grande do Sul, do Vale do Sinos e da cidade de Novo Hamburgo nessa indústria.

No início, o trabalho com o couro para montaria, realizada por mão de obra livre, era o foco dessa indústria, bem como uma pequena produção de calçados para um incipiente mercado consumidor local e regional. Conforme essa autora, isso era feito pela comunidade germânica da região do Vale do Rio dos Sinos: “Do couro (matéria-prima disponível), da habilidade dos colonos (mão-de-obra qualificada) e das necessidades da população (mercado existente) surgiria a produção organizada do couro curtido e de seus artefatos (CARNEIRO, 1986, p. 20)”.

Inicialmente, o couro era exportado tanto para a capital da província, Porto Alegre, como para a região da bacia do Rio da Prata, na primeira metade do século XIX. Até mesmo na chamada segunda fase da revolução industrial inglesa, esse produto, o couro, era peça fundamental para o funcionamento dos teares ingleses. E a região do Vale do Rio dos Sinos fornecia o produto para as roldanas e polias das máquinas de Manchester, Liverpool, etc. Enfim, a “oficina do mundo” da época e o Capitalismo necessitavam da articulação com localidades e regiões de outras partes do planeta, que forneceriam matéria-prima do além mar para a industrialização. Quanto ao sistema econômico capitalista, isso era da sua natureza de expansão e articulação. E assim, a região do Vale do Sinos, desde seus primórdios, tinha

⁵⁴ Outra região que se destacou com a atividade curtidora foi a cidade de Franca (SP), a 400 km ao norte da capital São Paulo. Antes do final da década de 1860, a produção de calçados era desenvolvida por uma indústria local em pequena escala, principalmente por artesãos (BARBOSA, 2006).

relações econômicas com a capital do Estado, Porto Alegre, e com o sistema capitalista global, em sua fase industrial.

A primeira vila que se formou em Novo Hamburgo foi denominada *Hamburger Berg*, onde hoje fica o bairro Hamburgo Velho, mas foi na Lei de número 1000, de 8 de maio de 1856, que essa vila foi elevada à categoria de distrito de São Leopoldo, com o nome de Nossa Senhora da Piedade de *Hamburger Berg*. A cidade passou por várias fases: colonização alemã, vinda da estrada de ferro e, no final do século, o início da industrialização, que trouxe grande crescimento e progresso, decorrendo daí a emancipação (SCHEMES et al, 2005). Pelo Decreto de Emancipação nº 3818, Novo Hamburgo passa, em 5 de abril de 1927, à categoria de cidade.

A região do Vale do Sinos, pelo menos até 1927, compreendia São Leopoldo e adjacências, isto é, as localidades que faziam parte do município, sendo que a principal era *Hamburger Berg*, atual cidade de Novo Hamburgo. Esta, depois de emancipada, consolidou-se como a capital da produção e da exportação do calçado, ao longo da segunda metade do século XX. Assim, entre sua emancipação (1927) e 1969, somente em 42 anos, Novo Hamburgo tornou-se um polo econômico e político articulando a região do Vale do Rio do Sinos na produção e exportação de calçados.

A constituição dessa localidade como produtora do calçado aconteceu ainda no século XIX (SCHEMES et al, 2005), com o surgimento de fábricas familiares de calçado, de produtos de couro e afins. O marco inicial da produção industrial de calçados o princípio das atividades da fábrica de Pedro Adams Filho, em Novo Hamburgo, em 1899 (SCHEMES, 2006). Inicialmente, as indústrias ocupava os membros das famílias. Com a crescente aceitação dos produtos, os fabricantes mais ativos – e que dispunham de algum capital – começaram a contratar mão de obra na cidade e na região e a montar suas fabriquetas. Conforme Alceu Mário Feijó ⁵⁵ (in SCHEMES et al, 2005, p. 101, grifos dos autores): “Naquela época, havia os „barões do calçado“, que eram o Lichtler, do curtume, o Ari Brenner, o *Calçados Jacob*, a fábrica *Adams*, a *Superly Garoty*, o Bruno Petry, o Sandro Jaeger, do curtume *Jaeger* e o Pedro Adams do *Grande Gala*”.

Além da matéria-prima que era fornecida para a escala global capitalista, também já se manufacturava calçado para a própria região do Vale do Sinos e, posteriormente, para o mercado interno brasileiro.

⁵⁵ Alceu Mário Feijó foi um dos primeiros fotógrafos do Jornal NH (Grupo Editorial Sinos).

Assim, no início do século XX, a produção do calçado na região, para consumo interno, aconteceu em virtude do quase isolamento da cidade-região em relação ao país, determinado pela precária estrutura viária existente à época. Paradoxalmente, isso consolidou a produção do calçado e também a fez estagnar, já que o mercado interno de consumo era limitado e os investimentos privados e incentivos estatais para a produção em larga escala eram praticamente nulos. Esse quase isolamento geográfico da região fazia com que as relações comerciais e econômicas do Vale do Sinos com o resto do país fossem muito deficientes. E isso, de alguma forma, também contribuiu para a formação histórica do setor coureiro-calçadista na cidade-região.

2.3 “OBRIGADO PRATINI”: ISENÇÃO DE IMPOSTOS E APOIO ESTATAL PARA O AUMENTO DA PRODUÇÃO E EXPORTAÇÃO

Considerando incentivos fiscais concedidos às indústrias da cidade e da região (KLEIN, 1991), tanto por parte dos governos locais, estadual e nacional; investimentos de certas fortunas de famílias da cidade (SCHEMES, 2006); o apoio de entidades da cidade-região e de um setor produtivo histórico, pronto e qualificado na produção da manufatura, é possível entender o aumento da capacidade produtiva e a exportação, na década de 70 (COSTA; PASSOS, 2004).

Portanto, políticas de crédito para o setor e políticas fiscais, criadas pelos governos local-estadual-nacional, vieram ao encontro de um setor já instalado na espacialidade e articularam a expansão produtiva e sua posterior exportação.

Por parte do governo federal, a isenção de IPI – Imposto sobre Produto Industrializado era uma das principais, que, à época, era de 12%. A isenção acontecia quando o mesmo poderia ser usado para pagamento de tributos federais e de matéria-prima para mercadorias compradas fora do Estado, limitado em 40%. Ou esse valor poderia ser sacado em espécie na hora de descontar a carta de crédito junto ao agente financeiro (MOSER; 2007; ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE NOVO HAMBURGO, 1973). O documento que oficializava esses incentivos fiscais era a Resolução 68, do Banco Central. Aliás, um documento muito citado pelos depoentes, encontrado também em relatórios e documentos referentes ao incentivo à expansão produtiva na época.

Já o ICM – Imposto sobre Circulação de Mercadorias (atual ICMS), um imposto estadual, também era de 12%. Como as exportações eram isentas de incidência de impostos,

podia-se usar esse crédito para compra de matéria-prima oriunda do Estado, transferindo até 40% do valor total da nota embarcada. Segundo Lagemann (1986), a título de exemplo, os incentivos referentes ao ICM, de 1973 até 1985, chegaram ao valor de US\$ 558,6 milhões de dólares americanos. Esse incentivo estadual era conhecido como Crédito Prêmio do ICM e era concedido a partir do volume exportado.

Duas isenções de impostos em esferas diferentes, mas muito parecidas no incentivo: isenção a partir da produção para exportação. Essas eram lançadas diretamente no livro caixa da empresa como crédito, conforme depoimento concedido por Roberto Moser (2007) ⁵⁶.

A concessão de crédito para exportação foi um ponto econômico atacado pelo Ministério da Indústria e Comércio e que foi considerado determinante para a expansão e a venda externa da manufatura. E nesse quesito é possível relacionar essa política pública com as diretrizes indicadas pela CEPAL, para incentivar a industrialização nos países da América Latina. Já se fez referência a essa questão no capítulo anterior, quando se apontou a inserção externa brasileira com base no Paradigma Desenvolvimentista de Cervo e no incentivo interno à produção de manufaturados.

Com a identificação de incentivos econômicos e fiscais, para que as empresas calçadistas de Novo Hamburgo e do Vale do Sinos expandissem sua produção, é possível relacionar as ideias cepalinas de indução à industrialização com o que aconteceu no Vale do Sinos nos anos 70. Incentivo ao aumento de produção e exportação de calçado pode ser visto como a equação que deu forma ao desenvolvimentismo interno nas escalas e na inserção externa brasileira.

Dentre os incentivos creditícios para a produção, merece destaque o caso da ACC – Antecipação de Contrato de Câmbio, que era a forma de o governo federal conceder empréstimo com garantias na produção futura. Conforme entrevista concedida ao autor, Marcus Vinicius Pratini de Moraes (2010, p. 02-03), partiu do ministério sob sua ordem a construção dessa medida:

Conseguimos através de medidas muito pontuais. A primeira foi o crédito, através e com a ajuda do Delfim (Neto) e do Presidente do Banco Central, nós criamos canais de acesso da indústria ao ACC, que é a operação de financiamento à exportação, numa época em que as empresas tinham balanços muito modestos e não tinham muito acesso ao crédito. Era um pouco do Banco do Brasil e muito pouco dos bancos privados. Então, a gente conseguiu, gradualmente, mostrando o potencial, introduzir e ampliar o nível de ACC para a indústria.

⁵⁶ Atualmente empresário do ramo de equipamentos de segurança individual, durante a década de 70 atuava como *account* de exportação em diferentes empresas calçadistas de Novo Hamburgo.

O ministro da Fazenda do governo Costa e Silva e, depois, do governo Médici, Antônio Delfim Netto⁵⁷, confirma que a concessão de crédito antecipado para o setor foi uma das ferramentas para que a expansão produtiva e exportação de calçados fosse uma realidade na cidade-região naquele momento. Para ele, era necessário incentivar essa exportação e diminuir a venda de produtos de baixo valor agregado e que apresentassem inelasticidade em seus preços. Por isso, conforme Delfim Netto (2010, p. 04):

O problema, então, devia ser resolvido com exportação (...) o problema da exportação estava ligado ao café. O café representava 70% da pauta de exportação. A flutuação do preço do café produzia a flutuação do câmbio, e você quando estava lá estimulando uma indústria de fundo de quintal, o sujeito (...) estava fazendo um parafuso quadrado. No ano seguinte, a safra de café quebrava, a demanda muito inelástica, os preços explodiam, a taxa de câmbio caía, supervalorizava... Aquele sujeito que fazia umas coisas lá morria. Então, você tinha um processo quer vinha desde longe. (...) Mesmo aquela indústria de couro, não é de couro, é de charque, desapareceu por causa desses movimentos do café. Nós temos que fazer o destino da exportação. Tanto que no primeiro (ano), logo no primeiro, nós fizemos uma revisão tarifária, pra dar um pouco mais de lógica no processo, e começamos um processo de estímulo à exportação. Desoneramos a exportação. Mais do que desonerar, nós demos créditos. O sujeito exportava e, além de não pagar Imposto de Renda, recebia um crédito.

Esse crédito a que se refere o ministro, em seu depoimento, é o chamado Crédito Prêmio do IPI, já apresentado na página anterior.

Para Pratini de Moraes, não existia subsídio no sentido técnico do termo, porque os incentivos eram feitos com base em taxas de mercado. O imposto estadual ICM era um subsídio concedido. Já o Crédito Prêmio do IPI devia compensar custos da indústria. Conforme Pratini de Moraes (2010, p. 03), ministro à época:

(...) não tinha subsídio. Na verdade, era adiantamento, eram as taxas de mercado. Depois é que se criou incentivos, que era o Crédito Prêmio do ICM. Isso era realmente um subsídio, mas esse era um subsídio para compensar outros custos que a nossa indústria tinha e que os concorrentes não tinham; e o Crédito Prêmio do IPI. Com isso, a indústria podia descontar, quer dizer, não precisava pagar, basicamente, isso. As margens da indústria então cresceram e ela pôde investir mais.

Como foi mostrado, a isenção do IPI era concretizada na hora de compra de matéria-prima feita fora do estado ou para pagamento de impostos federais.

⁵⁷ Antônio Delfim Netto foi ministro da Fazenda no período 1967-1969 e 1969-1974. Nos governos posteriores da ditadura civil militar (Geisel e Figueiredo) teve atuação como ministro do planejamento e agricultura, respectivamente. Também conhecido como o ministro do “milagre econômico”, Delfim Netto tem, ainda hoje, grande participação na política nacional

Resumidamente, Pratini de Moraes apresenta as medidas tomadas pelo ministério sob seu comando e por parte do governo federal, para colocar o sapato em patamar de qualidade que pudesse acessar mercados externos.

Medidas de natureza fiscal, tributária, medidas de natureza de crédito, medidas de promoção comercial e até algum apoio logístico. Porque eu me lembro que eu me empenhava, na Varig, para conseguir fretes mais baratos com o Eric de Carvalho, porque era Presidente, pra conseguir embarcar sapato em avião, quando necessário (MORAES, 2010, p. 04).

Como podemos notar no depoimento do ministro, também havia o apoio logístico da Varig para o transporte do calçado e a existência de uma loja em Novo Hamburgo, que facilitava os procedimentos para participação do empresariado em feiras internacionais. Mas isso será abordado no próximo capítulo.

No que concerne a Pratini de Moraes e sua relação com Novo Hamburgo e o Vale do Sinos, pode-se destacar que ele se colocou como o elemento de integração entre essas escalas local-regional e a nacional. Foi com o ministério liderado por ele (Ministério da Indústria e Comércio) e das relações que ele pessoalmente tinha com setor produtivo da cidade de Novo Hamburgo e com o Vale do Sinos que surgiram políticas de incentivo ao aumento da produção e exportação do calçado.

Conforme Antônio Delfim Netto (2010, p. 02, grifo nosso): “O Marcus Vinícius foi uma espécie de *avalista* do setor coureiro-calçadista”. Junto ao o setor e à região, Pratini de Moraes também era conhecido como o “Ministro do calçado”. Em muitos depoimentos orais, documentos oficiais da ACI-NH, jornais e revistas da época, Pratini de Moraes era assim referenciado, como é até hoje.

Do ponto de vista das suas relações com a cidade e a região, ele iniciou sua vida pública na Secretaria de Fazenda do Rio Grande do Sul, sendo chefe de gabinete do então secretário Daniel Faraco. E desde então, buscava, conforme ele próprio, alternativas para o crescimento de certos setores econômicos do RS, que se encontravam em crise. E a cidade de Novo Hamburgo e o Vale do Sinos tinham um setor que passava pela limitação do mercado interno. Conforme Pratini de Moraes:

(...) havíamos analisado as opções de crescimento do Rio Grande e proposto um programa de investimentos públicos e apoio ao setor privado, que se resumiria em três prioridades básicas: logística, energia e desoneração fiscal (...) (in REICHERT; MAGALHÃES, 2010, p. 08).

Daniel Faraco foi nomeado Ministro de Indústria e Comércio no governo Castello Branco. Assim, Pratini foi nomeado também chefe de gabinete do ministério, quando tinha 22

anos. Na passagem do governo Castelo Branco para o de Costa e Silva, ele foi convidado a integrar o grupo que organizou uma série de reuniões para o futuro Presidente. Conforme Pratini de Moraes (2010, p. 01):

(...) fui chefe da assessoria da Presidência da República, com gabinete no lado do Presidente. Preparava basicamente uma assessoria econômica. Na mesma época, eu assumi a chefia do gabinete do Ministro do Planejamento, em Brasília, que era pra fazer o meio de campo da área econômica e o Palácio do Planalto. Quando o Hélio Beltrão viajava, o Costa e Silva me nomeava Ministro do Planejamento. Da primeira vez, eu tinha 27 anos, depois 28 anos. Eu fui, acho, três vezes, Ministro do Planejamento e Coordenação Geral.

No governo Médici, foi convidado para assessoria da Presidência da República, conforme ele próprio (p. 01):

(...) eu preparava estatística, preparava informações, viagens do Presidente (...) coisas assim mais reservadas que a gente elaborava. E aí houve problemas nas áreas de açúcar e café, ele (Médici) demitiu o Ministro da época (...) e me chamou e me disse: „Tá aqui. Te nomeei agora Ministro da Indústria e Comércio“.

Assim, esse agente histórico foi de alguma forma determinante na expansão produtiva e exportação do produto na cidade e na região. Tanto é que até hoje recebe homenagens e é conselheiro/consultor da ACI-NH. Ainda à época, já era homenageado com os mais diversos títulos por parte das entidades e do jornal local.

O Jornal NH do dia 02/01/1974, na página 03, informava o seguinte a respeito do Ministro da Indústria e Comércio:

Pratini, ministro da indústria e comércio, homenageado como „Ministro do Calçado“. Aqui no Vale do Sinos, as entidades de classe e o empresariado de um modo geral, preparam uma grande homenagem a este homem público brasileiro, mercê de seu desempenho à testa do Ministério da Indústria e Comércio e, de um modo todo especial, à atenção que dispensou ao Vale do Sinos e ao setor coureiro-calçadista brasileiro, a ponto de receber o título de „O Ministro do Calçado“.

Esse conjunto de informações sobre o ministro, na época do *boom* do calçado, serve para apresentar esse agente histórico e sua constituição como elemento integrador entre as escalas local-regional e a nacional, na produção-exportação do calçado para a escala global capitalista. No período de governo Geisel (1974-1979), Pratini não era mais Ministro da Indústria e Comércio, mas Severo Gomes. O que se sabe é que as políticas de incentivo ao setor continuaram até o fim da década de 80⁵⁸.

⁵⁸ Em 16 de junho de 1974, o Jornal Correio do Povo (p. 06) informa a respeito da importância do calçado para a economia local/regional/nacional, em discurso do Presidente Geisel: “Geisel ressalta a importância da indústria de calçado para a economia brasileira (...) que em torno de 150 mil pessoas vivem do calçado.” Geisel afirmou

Ainda sobre esse tópico, o jornal Exclusivo ressalta a importância do ministro na expansão produtiva do calçado e sua exportação, colocando-o como imagem de capa de uma edição extra, com o seguinte título: “Obrigado, Pratini” (FIGURA 3).

Por parte das estruturas estatais e locais, o Banco do Brasil criou cursos e repartições burocráticas internas de conhecimento e de práticas, para articular a exportação de produtos, as quais também podem ser consideradas como apoio e incentivo à exportação, inclusive porque algumas nem mesmo existiam no final dos anos 60. A CACEX – Carteira de Comércio Exterior do Banco do Brasil é exemplo de estrutura criada como órgão burocrático nacional, organizador da exportação. Estava instalada na agência do Banco do Brasil, em Novo Hamburgo. No caso da CACEX, o seu diretor à época é citado, assim como Pratini de Moraes, como um parceiro da cidade e da região. Níveo Leopoldo Friedrich (in SCHEMES et al, 2005, p. 170-171) afirma: “Na verdade, nunca cansamos de afirmar que tinha o „ministro do calçado“, Dr. Marcus Vinícius Pratini de Moraes e uma CACEX coureiro-calçadista, com seu diretor, nosso parceiro, Dr. Benedito Moreira”.

Com a criação da CACEX na agência de Novo Hamburgo, o Sr. Moreira foi seu primeiro diretor nessa agência, ocupando o cargo entre 1970 e 1982, conforme *site* do Banco do Brasil (BANCO DO BRASIL, 2010).

Segundo Níveo Friedrich, ex-prefeito e ex-presidente da ACI-NH, reuniões com técnicos da CACEX eram frequentes e:

(...) comportava praticamente uma viagem mensal, suportada pelos sindicatos da região. As reuniões em Brasília ou no Rio, com o técnicos da CACEX eram frequentes, nelas ninguém faltava, além das entidades e lideranças já mencionadas (in SCHEMES, et al, 2005, p. 171).

Na realidade, todo banco que trabalhasse com exportação de calçados em Novo Hamburgo necessitava de um setor especializado nessa questão. O próprio Banrisul – Banco do Estado do Rio Grande do Sul ainda mantém, na atualidade, tal estrutura em sua agência do centro da cidade. Bancos privados também faziam operações de câmbio e de exportação, como o Banco Santos e o Bamerindus (MOSER, 2007)

Os incentivos municipais para instalação de fábricas (como isenção do Imposto Predial e Territorial Urbano – IPTU) e o surgimento da FENAC – Feira Nacional do Calçado, bem como a construção de estrutura urbana para instalação de fábricas nas cidades, cabiam ao governo local.

ainda: “A estabilidade e o desenvolvimento da indústria coureiro-calçadista é da mais alta importância para a economia brasileira”.

Sobre o apoio, incentivos e financiamentos estatais para a produção manufatureira, Roberto Moser (2007), agente histórico local da época, apresenta, em sua visão, como aconteceu o processo de incentivo ao aumento de produção do calçado, as linhas de crédito às empresas, os incentivos e o fluxo burocrático para a exportação final: “(...) o governo tinha linhas de crédito como FINAME, pra financiamento de máquina; BRDE, BNDES, para construção da infraestrutura das empresas, pavilhões, enfim (...)”.

Moser (2007) aponta, ainda, os créditos e incentivos diretos para a produção-exportação:

(...) por um bom período, principalmente no período de 70 até meados da década de 80, existiam os incentivos de exportação, que, pra cada dólar exportado, se ganhavam 24 centavos de crédito, 12 centavos desses de créditos de ICM, podia-se comprar matéria-prima e 24 centavos correspondentes a IPI, que o governo dava como incentivo e que ressarciam em espécie. Com determinados períodos, até em espécie foi ressarcido, porque houve a queda do imposto sobre produtos industrializados, o IPI, mas o governo manteve essa linha e começou a dar como crédito para empresas exportadoras e isto gerou (...) capital de giro para as empresas e também receita para novos investimentos.

De maneira muito didática, Moser apresenta os créditos que determinaram a expansão produtiva do calçado, que se articulava com a exportação do produto. E esse conjunto de informações também aparece no Censo da Indústria do Calçado, publicação organizada pela ACI-NH, em parceria com a FEE-RS – Fundação de Economia e Estatística do Rio Grande do Sul. Apresentava números referentes à produção e à exportação, trazia informes sobre empresas, funcionários, quantidade de telefones da cidade, etc. (ANEXO D).

Como se pode notar, nesse conjunto de informações, os incentivos e créditos estatais nas três esferas governamentais, principalmente os federais, determinaram de alguma forma a expansão manufatureira e a exportação do calçado. Como não havia capital acumulado e as fortunas familiares do início do século não conseguiram responder ao chamado do sistema capitalista global, como no restrito mercado local-regional-nacional, até a década de 60, o estado brasileiro encarregou-se do financiamento para o aumento da produção e exportação, com vistas à mudança de perfil do país do ponto de vista econômico. O capital estatal financiou a expansão produtiva e sua exportação. Em contrapartida, o calçado contribuiu para o país deixar de ser uma periferia agrícola, para transformar-se em uma semiperiferia fornecedora de manufatura.

Com os depoimentos, de ministros e operadores da produção-exportação, evidencia-se uma gama de incentivos à industrialização do produto, o que pode ser relacionado com aquilo que a CEPAL afirmava e, até mesmo, com o debate proposto desde a década de 30 no

Brasil a respeito da modernização/industrialização do país. Conforme Reis Velloso (in: D'ARAÚJO; CASTRO, 2004, p. 146):

A CEPAL (Comissão Econômica para a América Latina) teve um papel importante no processo de crescimento brasileiro nos anos 1950 (...), principalmente com algumas idéias do Raul Prebisch e de seu grupo mais próximo sobre industrialização e a importância da ideologia para o desenvolvimento.

Assim, a discussão sobre o incentivo à expansão manufatureira recaía sobre diversos aspectos. O principal é que, apesar de a produção aumentar, em virtude das possibilidades que se abriram para o país exportar calçados, já existia na cidade e na região uma estrutura produtiva, que, nesse momento histórico da ditadura civil-militar, se expandiu e conseguiu exportar, com o apoio de políticas públicas direcionadas para a industrialização do produto, oriundas dos governos estadual e federal.

Esse pode ser um ponto de destaque, porque aparecem as articulações e não as determinações econômicas, políticas ou espaciais geográficas, uma vez que, conforme Carlos Brandão (2007), nenhum espaço, seja local, regional, nacional ou internacional, tem preponderância, mas dependendo do momento histórico, pode haver interação, gerando um produto novo e diferente, demandado pelo sistema internacional. No caso específico deste estudo, calçados com qualidade exportados pelo país em geral e os calçados femininos, no caso de Novo Hamburgo e do Vale do Sinos, constituem esse produto novo, resultado da articulação de interesses políticos, econômicos, comerciais e históricos.

Assim, os incentivos fiscais eram oriundos de vários órgãos estatais a partir de articulações políticas entre a elite industrial local e a escala nacional. Esta, por sua vez, tinha interesse na expansão produtiva do calçado na cidade e na região, em vista das relações políticas que existiam entre agentes históricos de representatividade nacional, mas com contatos locais e regionais. Internamente, a elite local-regional, que executou os planos de expansão produtiva, construiu estratégias de articulação e promoção do calçado para as escalas nacional e global do sistema.

2.4 O PAÍS QUE VAI PRA FRENTE AJUDA A DIVULGAR O CALÇADO MADE IN VALE DO SINOS

Em meados da década de 70, a importância do setor coureiro-calçadista para a economia local-regional-nacional era tanta, que o próprio Presidente Geisel, em visita a uma edição da FENAC – Feira Nacional do Calçado, ressaltou que o número de empregados

girava em torno de 150 mil pessoas (CORREIO DO POVO, 1974). Afirmou, ainda, que o setor era de suma importância para a indústria brasileira: “(...) em 1973: 51,8 milhões de pares, 24,96% a mais que 72. 17,5 milhões foram vendidos ao exterior.” E reforçou: “A estabilidade e o desenvolvimento da indústria coureiro-calçadista é da mais alta importância para a economia brasileira”.

Isso pode ser evidência da importância do setor no contexto geral da economia brasileira, bem como pode representar a concretude daquilo que as pessoas entenderam como “milagre econômico”.

O “milagre brasileiro” estendeu-se entre 1969 e 1973, combinando um crescimento econômico com baixas taxas de inflação. Para Fausto (1996), “(...) o PIB cresceu na média anual, 11,2%, tendo seu pico em 1973, com uma variação de 13%. A inflação média anual não passou de 18%”. Esse período tornou a economia brasileira estável. Em 18/06/1975, no Jornal NH, o Prefeito da cidade de Novo Hamburgo afirmou, na inauguração de outra edição da FENAC: “Estabilidade do país beneficia o setor”. Obviamente que o depoente refere-se à estabilidade econômica vivida pelo Brasil no contexto do desenvolvimentismo da década de 70.

Esse desenvolvimento deveu-se também ao aumento dos investimentos de capital estrangeiro no país na época, bem como à ampliação do crédito ao consumidor, à expansão do comércio exterior e ao crescimento da indústria automobilística (FAUSTO, 1996). Neste trabalho, a expansão do comércio exterior é considerado o ponto central para a expansão produtiva do calçado e sua exportação, a partir das escalas local e regional, isto é, de Novo Hamburgo e Vale do Sinos.

A constituição da capital nacional do calçado (ANEXO A) – adjetivo atribuído para Novo Hamburgo pela população local e reconhecido pelo Brasil ainda atualmente – reproduziu a lógica dos interesses políticos e econômicos da escala nacional brasileira e do sistema capitalista global. Essa definição se deve à construção de consenso geral da população que habitava a cidade-região de que era necessário expandir a produção do calçado e vendê-lo externamente. Isso, conforme a ideologia política do desenvolvimento industrial, traria dividendos ao conjunto da população local-regional-nacional.

Essa ideologia reforçou o imaginário de que Novo Hamburgo e o Vale do Sinos não somente eram parte do Brasil, mas também ajudariam a construir um país moderno por meio da venda além fronteira do calçado fabricado na região, para “orgulho” de toda a comunidade. Isso gerou um otimismo nunca antes visto na cidade. Além de capital nacional do calçado,

Novo Hamburgo era conhecida como “Cidade dos mil Galaxys”⁵⁹, “Vale dos Milagres”, “Manchester brasileira”, etc. Rótulos que, de alguma forma, indicavam a consonância de interesses entre o projeto industrial da escala nacional com os da escala local-regional.

Existe, ainda hoje, uma ideia generalizada, na cidade e na região, de que o “boom” calçadista e sua exportação foram a solução para a crise de demanda, vivenciada pelo setor na metade da década de 60, e que a geração de oportunidades com o calçado e a consolidação do polo econômico no Vale do Sinos foi resultado do trabalho de todos. Ou seja, com a expansão produtiva e a exportação, resolver-se-iam as limitações do mercado interno local-regional-nacional.

Assim, é possível observar, em vários discursos de sapateiros, costureiras, exportadores, empresários, estilistas e ex-prefeitos, que o período do “milagre” brasileiro” produziu empregos nas localidades e fortunas, revertidas para o “bem” geral da cidade e da região (SCHEMES, et al, 2005).

Em seu depoimento, uma costureira de sapatos afirma sua felicidade por trabalhar nas fábricas, ao longo de 30 anos, e que nunca encontrou dificuldade em encontrar trabalho em sua vida profissional: “(...) não posso dizer que teve alguma coisa difícil, porque para mim nunca faltou serviço (...)”⁶⁰.

Cabe ressaltar que esse agente trabalhou entre as décadas de 50 e 80 do século XX. Pode-se interpretar que a expansão produtiva gerou mais empregos do que gerava antes da exportação. Embora essa constatação possa parecer óbvia, é importante fazê-la em virtude de que foi necessário incentivar a vinda de trabalhadores de outras localidades do RS, a fim de suprir a demanda por mão de obra, no setor coureiro-calçadista, no pós-1969 (ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE NOVO HAMBURGO, 1975). Ou seja, a força de trabalho local-regional não deu conta da expansão produtiva e da exportação.

Um sapateiro ressalta, ainda, a receptividade por parte dos patrões ao chegar à fábrica de calçados, em que pese o baixo salário. Esse último ressaltado em sua entrevista:

No dia a dia com os patrões, era muito bom, pois a gente era muito bem recepcionado, muito bem tratado, tudo era ótimo (...) Única coisa é que o ordenado não era lá muito alto. Era ordenado de um empregado, que não era muito (...) Eu, mais dois irmãos e minha mãe trabalhávamos todos na mesma firma, e os patrões

⁵⁹ Conforme depoimento de Mário Sérgio Gusmão, um dos primeiros publicitários do Vale do Sinos, (SCHEMES, et al, 2005) no que diz respeito ao modelo do luxuoso automóvel produzido pela Ford no Brasil nos anos 60 e 70, Novo Hamburgo tornou-se famosa nacionalmente por ter vendido mais de mil unidades desse modelo de 1970 a 1975, através do concessionário local da marca acima citada, atestando assim o grande crescimento econômico que a exportação representou para alguns.

⁶⁰ Depoimento de Amália Advercy Horn (in SCHEMES, et al, 2005, p. 40). Na época da concessão de seu depoimento, era uma das mais antigas do setor ainda viva.

nos deram uma casa para morar, para nós pagarmos da maneira que nós podíamos pagar. Se pudesse pagar um mês, estava bem, se não pudesse pagar um mês, não fazia mal. Isso é uma das coisas boas que eu tenho lembrança (in SCHEMES, et al, 2005, p. 54)⁶¹.

Estes entrevistados foram operários que trabalharam por praticamente 30 anos na mesma empresa e que se aposentaram no cargo que ocupavam. Todos também iniciaram suas carreiras ainda na década de 30 (SCHEMES, et al, 2005).

Pode-se observar nesses discursos de pessoas, de diferentes classes sociais, que a ideologia⁶² do “Brasil Potência Industrial” teve como efeito um consenso, de maneira geral, na cidade-região, naquele momento histórico. Essa ideia de progresso econômico da cidade, que beneficiava a todos, já existia, mas com a expansão produtiva do calçado, passou pela articulação política e econômica com a escala nacional e desta com a global, o que a consolidou. E isso pode ser notado nos depoimentos de empresários, sapateiros, costureiros, independentemente da classe social, pois esse consenso foi construído socialmente, por mecanismos consensuais de entendimento.

Nesse sentido, o período da ditadura civil-militar⁶³ foi visto como momento de alavancagem de Novo Hamburgo e da região, na produção da manufatura exportada. O “milagre econômico” evidenciou-se em Novo Hamburgo e região, porque, com esse aumento produtivo e a exportação de sapatos, foi gerada a sensação⁶⁴ de que todos receberiam os dividendos dessa riqueza.

Nessa construção ideológica do consenso social, várias instâncias políticas atuaram e articularam-se entre si e aos interesses econômicos vivido pelo país. O jornal local – Jornal NH – teve papel importante na divulgação dessa ideologia do desenvolvimento.

Quanto ao aspecto ideológico, parece que o Grupo Editorial Sinos teve uma parcela importante na construção do consenso social em torno da expansão produtiva, da divulgação, da venda e da exportação do calçado. De alguma forma a capa do Jornal NH, que segue abaixo, diz muito sobre isso. A capa abaixo de alguma representa os interesses do bloco político econômico no processo de expansão produtiva e exportação do calçado.

⁶¹ Trecho do depoimento de Ronaldo Romeu Meurer, sapateiro que trabalhou na primeira fábrica de calçados de Novo Hamburgo, a Calçados Adams.

⁶² De alguma forma, muito próximo daquilo apresentado por FICO, 1997.

⁶³ Ver, no Anexo B, propaganda paga pelo Grupo Strassburguer, agradecendo o Presidente Médici pela conquista da Copa do Mundo de 1970.

⁶⁴ Ver capa do Jornal NH sobre a abertura da V FENAC, numa homenagem da região ao Presidente Médici: “Homem Progresso” (FIGURA 2).



Figura 2 – Homenagem do Jornal NH ao então presidente Emílio Médici.
 Fonte: (JORNAL NH, 1973, Capa).

2.5 A ATUAÇÃO DO GRUPO EDITORIAL SINOS

O Grupo Editorial Sinos ainda hoje é o órgão de comunicação, com sede em Novo Hamburgo, que tem uma área de abrangência na cidade e em todo Vale do Sinos, além de outras cidades fora da região. Em 2010, foi o quarto grupo de comunicação do Estado do RS. Atua no setor de rádio, jornal e nichos de mercado vinculados à comunicação. É também, hoje, retransmissor da TV Bandeirantes para o Vale do Sinos e conta com inúmeras rádios vinculadas, além de ter uma associação com jornais locais, inclusive no Vale do Paranhana.

O Grupo foi fundado em 1957 e, conforme seu editorial, seus veículos de comunicação se caracterizam por uma regionalização em sua cobertura. Dentre os princípios do grupo, o da independência ocupa a primeira posição: “esta empresa jornalística é independente, tendo compromisso único com os leitores, na busca e divulgação dos fatos.” Além disso, afirma que seu jornalismo é comprometido não somente com a informação, mas também com o desenvolvimento e as necessidades das comunidades onde atua.

Seus fundadores, Mário Alberto Gusmão e Paulo Sérgio Gusmão, são oriundos de São Leopoldo e, a partir da década de 50, iniciaram sua vida profissional como jornalistas no *Correio do Povo*, em Porto Alegre.

Em 19 de março de 1960 foi fundado o *Jornal NH* e, em seu primeiro editorial, consta que o *Jornal*:

Tem como objetivo de sua atuação a proposta de engajar, propagar e incentivar o setor industrial da cidade e de todo o Vale do Rio dos Sinos, assim como ser o porta-voz atuante da comunidade em geral, conforme seu editorial à época de sua criação (*JORNAL NH*, 1960, p. 02).

E sobre isso, o próprio Mário A. Gusmão reafirma hoje:

O meu depoimento é a partir de março de 1960 (...) O que é que aconteceu no dia 19 de março de 1960? Circulou pela primeira vez o „*Jornal NH*“. No editorial do jornal desse dia, edição número 1, estava dito do propósito da nossa empresa, de dar um apoio na divulgação do setor calçadista. Nós dizíamos que, pela importância da indústria calçadista, ela teria que ser mais divulgada. Até em nível nacional e, quem sabe, internacional. Esse foi o propósito que o jornal assumiu e que cumpriu. A partir dali, então, nós nos engajamos no apoio ao setor (in *SCHEMES*, et al, 2005, p. 124).

E afirma, ainda, sobre esse apoio à indústria calçadista:

Nós, na última página, colocávamos um anúncio de alguma indústria de sapato. Então, essa veiculação do anúncio na última página, da mensagem publicitária de uma indústria daqui, sendo recebida em Santa Catarina, Paraná, São Paulo, no Rio, na Bahia (...) teve um efeito junto ao comprador-lojista muito bom. Não ao público-final, mas ao comprador-lojista, pois permitia um vínculo cada vez maior entre a indústria gaúcha e o comércio nacional (in *SCHEMES*, et al, 2005, p. 128).

Pelo depoimento, parece que até mesmo a questão da exportação estava sendo prevista pelo jornal. Na realidade, o *Jornal NH*, no seu primeiro número, em 1960, publicou, na última página, o anúncio de uma fábrica, a *Calçados Petry*, do Sr. Bruno Petry.

Em troca, “(...) ele forneceu para o Sr. Paulo Gusmão uma relação dos seus lojistas e dos seus clientes no Brasil. Digamos que havia entre 300 e 400 lojistas naquele momento,

então, o Jornal NH circulou, já no primeiro número, pelo Brasil inteiro”, afirma Gusmão (SCHEMES, et al, 2005, p. 128).

O segundo anunciante, por sua vez, foi Edgar Müller, que tinha uma fábrica já um pouco maior, a Calçados Sinatra, que fabricava sapatos de senhora, com salto de sola. “Ele mandou mais de 500 nomes para o Jornal NH que, em 4 ou 5 anos, estava circulando entre 8 e 9 mil lojistas”, conforme o informante (SCHEMES, et al, 2005, p. 128).

Parece que essa relação direta entre os fabricantes e o jornal aconteceu desde o início. Não se sabe se o Jornal nasceu para isso, mas que contribuiu com o momento histórico da região, não deixa dúvidas.

Com essa divulgação do produto no Jornal NH, ocorreu o seguinte fenômeno: como a distância encurtava, o fabricante ficou conhecendo o lojista, e vice-versa. Até então, os lojistas vinham buscar sapatos aqui somente no inverno e no verão, o que acontecia nesse ínterim não era divulgado. Por isso, o Jornal NH começou a publicar os lançamentos das fábricas e, com isso, os lojistas ficavam conhecendo os novos modelos. Para encomendá-los, mandavam uma carta, dizendo que precisavam de 10 pares de determinado modelo, por exemplo. O serviço rodoviário fazia, então, as entregas.

Tanto o Grupo Editorial Sinos, no geral, como o Jornal NH, no particular, tiveram papel importante na construção do consenso em torno do desenvolvimento econômico industrial, com base na expansão produtiva e exportação do calçado, na década de 70, porque, em um primeiro momento, proporcionaram a divulgação do produto da região, para praticamente todos os lojistas do Brasil (SCHEMES, et al, 2005).

A criação do jornal Exclusivo (ver ANEXO C), por parte do mesmo grupo, com matérias específicas, voltadas para os lojistas do país, propagou o produto em escala nacional, proporcionando, assim, a consolidação do setor no Brasil. Com isso, entende-se também que o grupo jornalístico fazia a construção ideológica interna, nas escalas local-regional e na escala nacional, ao divulgar o calçado em seu jornal junto ao mercado interno. O jornal “Exclusivo” é, ainda hoje, um jornal especializado para o setor coureiro-calçadista e foi criado com a intenção de divulgar o produto na escala nacional, já que seu nicho de mercado eram os calçadistas do país. Fundado em 1969, tem circulação nacional e, com 42 anos de existência e mais de 2.342 edições, totalizando mais de 50 mil páginas de conteúdo, o Exclusivo é a mais tradicional e conceituada ferramenta de comunicação entre lojistas e fabricantes, além de representantes e demais profissionais do setor (JORNAL EXCLUSIVO, 2010). Com edições diárias nas principais feiras do setor em nível nacional, o jornal traz notícias sobre mercado e

moda, tanto para lojistas quanto para industriais, sempre com as mais conceituadas fontes. Nos dias atuais, tem uma tiragem de 18000 exemplares (JORNAL EXCLUSIVO, 2010).



Figura 3 – Homenagem do Jornal Exclusivo a Pratini de Moraes.
Fonte: (JORNAL EXCLUSIVO, 1970, capa).

Para divulgar o produto no mercado interno, o grupo jornalístico fornecia importante material sobre a indústria do couro e do calçado em vários aspectos, para outras localidades brasileiras. Assim entendemos que além de informar e analisar os fatos, o jornal também contribuiu com o esforço exportador da região do Vale dos Sinos e, até mesmo, com a divulgação do produto em escala nacional.

Esse jornal também mantém colunistas há 30 anos. Lauro Senger fala sobre isso:

Faz quase 30 anos que eu escrevo no *Jornal Exclusivo*. A coluna se chama *Malas e Falas*. É um jornal especializado em calçados, do Grupo Editorial Sinos. Esse jornal não tem como comprar, pois é dirigido ao setor, assim como o *Jornal do Comércio*,

era antigamente. Eu entrei lá através do Gilberto Michaelsen, o famoso Mica, diretor do jornal *O Gramadense* (in SCHEMES et al, 2005, p. 64, grifos dos autores).

Conforme Mário Gusmão, o jornal Exclusivo nasceu em 1969, como uma seção de uma página destinada exclusivamente a lojistas, dentro do Jornal NH (SCHEMES et al, 2005). No começo do Grupo Editorial Sinos, em 1963, não existia um jornal especializado, pois o Jornal NH não era especializado em sapato. Logo depois, a Revista Lançamentos surgiu em 1970. Isso evidencia que uma série de iniciativas foi sendo tomadas por parte do Grupo Sinos (SCHEMES, et al, 2005).

Além de toda a discussão sobre esse Grupo jornalístico e seus interesses econômicos e políticos na cidade-região, há também informações que apontam sobre a criação de agências de publicidade, a partir da ação desse grupo empresarial, que contribuíram para a divulgação do calçado no Brasil e no exterior, e a consolidação do consenso em prol do desenvolvimento industrial com base na produção do calçado (MACHADO, 2007). Ao mesmo tempo em que eram importantes para o *marketing* do próprio Jornal (ao fazer o contato entre anunciantes e o Jornal), as agências se especializaram em promover o calçado e inovar as vendas dos produtos por meio da criação de promoções para os lojistas em nível nacional, via jornal Exclusivo.

Considerando que o setor produtivo estava pronto desde o início do século XX, com a criação das agências, o setor estava de alguma forma completo em sua cadeia produtiva. Isso porque o ciclo da produção começava na criação do gado *vacum* para extração do couro, passava pela fábrica de calçados, chegava às lojas para venda e, à agência publicitária.

Em certo momento, os catálogos de venda do calçado, criados pelas agências de publicidade, substituíram o próprio produto na divulgação, a partir de iniciativa de fotógrafos, que depois viriam a criar as agências de propaganda pioneiras na região. No caso específico das agências de propaganda, a fábrica da Ortopé e sua agência marcaram época com o personagem Ferrugem e o produto destinado ao público infantil, bem como o refrão da letra: “Ortopé, Ortopé, tão bonitinho”. Essa peça publicitária é considerada um case de sucesso nacional até hoje, entre as agências de propaganda da região (MACHADO, 2007) ⁶⁵.

A burguesia local tinha interesses específicos, que se tornaram gerais a partir da construção da ideia de que a expansão produtiva e a exportação seriam o “melhor” para a cidade-região. Essa ideologia industrial, disseminada como o “interesse nacional brasileiro”, concretizou-se na escala local (Novo Hamburgo) quando a indústria calçadista já existente

⁶⁵ Cabe ressaltar que ainda hoje a cidade-região tem mais 50 agências de propaganda. E o publicitário Noschang, criador do *case* da fábrica da Ortopé, foi reconhecido nacionalmente por essa produção.

articulou-se com os parâmetros industrializantes da escala nacional, econômica e politicamente.

A existência da ACI-NH – Associação Comercial e Industrial de Novo Hamburgo também contribuiu para a articulação de interesses internos no aumento da produção do calçado e promoção do calçado. É o que veremos abaixo.

2.6 **ACIONANDO O PROGRESSO COM A ACI-NH – ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE NOVO HAMBURGO**

A Associação Comercial de Novo Hamburgo (ACI-NH) nasceu em função do forte comércio desenvolvido na cidade, sendo denominada, inicialmente, por seus fundadores, de Associação Comercial de Novo Hamburgo. Com o desenvolvimento da indústria, em 1961, a entidade agregou ao nome a palavra industrial e, com o avanço do setor de serviços, em 1990, ficou registrada como Associação Comercial, Industrial e de Serviços de Novo Hamburgo.

A ACI-NH foi fundada em 1920, no ainda distrito de Novo Hamburgo, que pertencia a São Leopoldo, município sede da região naquele momento. A fundação da entidade pode ser entendida no contexto local de criação de agremiações por parte dos habitantes da cidade. Assim, a ACI é a quarta entidade criada depois da Sociedade Frohsinn (1888), Sociedade Atiradores (1892) e a Sociedade Ginástica (1894). Dentre os presentes na criação da ACI, destaca-se Pedro Adams Filho, considerado o primeiro empresário fabricante de sapatos, em Novo Hamburgo. Pelos relatos, a entidade esteve envolvida na própria emancipação do município, em 1929 (REICHERT; MAGALHÃES, 2010).

Essa entidade desde seu início buscou contribuir com o desenvolvimento do comércio e da indústria da cidade. Em sua apresentação atual, mantém o mesmo texto da sua fundação em 1920:

A Associação Comercial, Industrial e de Serviços de Novo Hamburgo, Campo Bom e Estância Velha (ACI-NH/CB/EV) é uma entidade de livre associação e sem fins lucrativos, que, desde sua fundação, em 18 de outubro de 1920, mantém um intenso compromisso com o desenvolvimento da Região do Vale do Sinos (ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE NOVO HAMBURGO, 2011).

Os presidentes, cada um no seu tempo e mandato, marcaram época ao promover a articulação de interesses do setor e representá-lo junto a órgãos governamentais. Essa entidade também tratou de centralizar as discussões em torno da organização sindical do empresariado da cidade-região (ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE NOVO

HAMBURGO, 2011).

Presidentes	Gestão
Frederico W. E. Pechmann	1935/1938
Ervino I. Schmidt	1939/1944
Guilherme Becker	1944/1946
Syrio Brenner	1946-1950
Werno Korndörfer	1950/1952
Athanasio Becker	1952/1954
Guilherme C. Ludwig	1954/1956
Edgar Carlos Sieler	1956/1962
Victor Julio Kern	1962/1964
Roberto Jaeger	1964/1966
Hugo Engelmann	1966/1970
Níveo L. Friedrich	1970/1974
Ernani Reuter	1974/1978
Plínio I. Kieling	1978/1980

Quadro 1 – Presidentes da ACI-NH de 1935 a 1980.

Fonte: elaborado pelo autor a partir de REICHERT; MAGALHÃES, 2010.

A maioria dos presidentes, desde a fundação, eram vinculados ao setor de comércio e indústria das escalas local-regional. Como não havia uma entidade que representasse o setor coureiro-calçadista – a ABICALÇADOS foi criada somente em 1983 – a ACI-NH encarregou-se de representar os interesses da cidade-região junto aos governos e assessorar as fábricas no processo de produção e exportação do calçado. Níveo Friedrich afirma, a respeito de sua gestão na presidência da entidade:

(...) mencionar meu envolvimento pessoal e pioneirismo da época em que surgiram os fatores responsáveis pelo desenvolvimento da nossa região. Já mencionei parte das atividades desenvolvidas como prefeito. Considero que ofereci grande contribuição como relações públicas junto aos organismos governamentais nas diversas esferas. Já nas entidades de classe, como presidente da ACI/NH e sindicato, eu participei da reestruturação destas entidades, ampliando consideravelmente sua abrangência e prestação de serviços. Assim, na ACI, valorizo, além da reestruturação, a implantação do „banco de dados” (cadastro de mais de 30 mil lojistas brasileiros) (in SCHEMES, et al, 2005, p. 169).

Pode-se observar, em seu depoimento, certo tom de ufanismo a respeito de sua atuação na entidade, até porque o Sr. Níveo também foi prefeito da cidade no momento da expansão produtiva e exportação do calçado. Além disso, também cabe ressaltar, no depoimento, a informação a respeito do Censo da Indústria do Calçado, publicação de extrema importância para o histórico e a análise do setor ainda hoje, podendo ser considerada a única publicação com periodicidade invejável. Sobre esta publicação Níveo continua:

Foi, ainda, de um extraordinário valor a elaboração do „Censo da Indústria de Calçados“. Um trabalho inédito de pesquisa e de conteúdo científico do setor no seu todo. Como complemento das atividades nesta entidade, considero de grande valor e de resultados incomparáveis a indicação e cedência de técnicos nossos para atuarem em Brasília, junto aos ministérios. Tivemos, inicialmente, cedidos e, depois, como assessores diretos dos ministros, nada menos do que quatro profissionais nossos, atuando no segundo escalão do governo federal. Lembro do Anschau, do Cardiga, do Ruy Moura e do Adhimar (in SCHEMES, et al, 2005, p. 169).

Além de comentar sobre o Censo, Níveo cita nomes indicados pela ACI-NH para assessorar o Ministro Pratini de Moraes, quando esteve à frente do Ministério da Indústria e Comércio, no governo Médici, exatamente no período do chamado *boom* calçadista. Além disso, Carlos Anschau é citado como um dos indicados para a assessoria do ministro.

A ACI-NH foi a entidade encarregada de organizar o setor coureiro-calçadista nesta relação com a escala nacional, na expansão produtiva na exportação do calçado. No início da expansão produtiva (a partir do fim da década de 60), com vistas à exportação, foram feitos estudos que apresentassem a viabilidade de tal empreendimento. Foi empreendida uma pesquisa com dados estatísticos, que permitissem um conhecimento maior do setor e até mesmo os possíveis gargalos existentes, como: baixa qualidade do sapato, alto custo de produção, falta de infraestrutura para produção e escoamento do produto para o exterior⁶⁶.

Carlos Anschau, encarregado de tal pesquisa⁶⁷, afirma a respeito disso:

(...) a (ACI-NH e Ministério da Indústria e Comércio) precisaram contratar alguém pra fazer a pesquisa de campo. Era um questionário que era entrevistado o dono das empresas de sapato e tirando daquele questionário um relatório (...) e esse relatório, sendo editado, dava o *starter* de um processo que não parou nunca... diagnóstico pela situação do *cluster* (...) Então, foram entrevistadas praticamente umas cinquenta empresas. Eu fiz pessoalmente essas entrevistas (REICHERT; MAGALHÃES, 2010, p. 80-81, grifos das autoras).

⁶⁶ Conforme Carlos Anschau, existiu um estudo encomendado pela própria ACI-NH, para o qual levantaram-se os problemas e os obstáculos à expansão produtiva do calçado. O trabalho foi liderado pelo próprio informante. Não se conseguiu acesso ao estudo, nos arquivos da ACI-NH. O que se tem é somente o depoimento do Sr. Anschau.

⁶⁷ Não foi possível encontrar a citada pesquisa no arquivo da ACI em Novo Hamburgo.

Anschau destaca, ainda, que o levantamento foi de suma importância para conhecer o setor. Ele afirma que a ACI-NH foi:

Uma alavanca de um processo de aproximação do setor, na época era a ACI a líder da região, liderava o processo (...) representava o setor a nível de qualquer circunstância era, nem a FIERGS representava era a ACI que representava. Tanto é que havia uma tradicional „rixa“ de um expertise, tava aqui expertise, não tava na FIERGS, e esse trabalho então foi apresentado na época ao Pratini de Moraes (REICHERT; MAGALHÃES, 2010, p. 81).

Por fim, esses estudos foram levados ao Ministro da Indústria e Comércio, Sr. Pratini de Moraes. Carlos Anschau lembra e reforça a importância desses estudos liderados por ele e a ACI-NH:

[...] no momento em que ele foi pro ministério, o pessoal da ACI prontamente fez *link* com ele (...). Ele já vivia nesses cenários, todos locais com bastante precisão, pelo trabalho no BRDE, e aí foi sopa no mel; os dados se casaram com ele, aí levaram já pro Pratini aquele estudo, a partir daquele trabalho, daquele diagnóstico, pra ele poder ter uma ideia chave como é que tava a coisa. E ele, então, disse pro pessoal: „Agora que vocês me estimularam. Eu quero alguém de vocês aqui do meu lado“. E daí, o pessoal da ACI se lembrou de mim. Por eu ter vivido todo aquele trabalho de pesquisa de aproximação, tava formalizado, tava familiarizado com a visão macro do setor (REICHERT; MAGALHÃES, 2010, p. 82, grifo das autoras).

Com relação à ACI-NH, Marcus Vinicius Pratini de Moraes afirma que essa estrutura teve importância determinante para que o país tivesse visibilidade na venda externa de calçado. Em entrevista para esta pesquisa, afirma sobre a ACI-NH:

A ACI reunia o setor coureiro-calçadista, outros setores também. Mas naquela época, Novo Hamburgo e o Vale, a maior parte das empresas, a maior parte dos empregos e a maior parte dos empresários eram ligados ao setor coureiro-calçadista. Então, quando se faziam reuniões empresariais, geralmente se fazia lá. E a ACI também promovia muitos encontros. A ACI sempre foi um ponto de referência no debate, na discussão, na busca de soluções para dar competitividade entre o setor coureiro-calçadista (MORAES, 2010, p. 03).

Como foi dito antes, Carlos Anschau foi, então, indicado pela própria ACI-NH para ser assessor de Pratini de Moraes no Ministério da Indústria e Comércio. Aliás, essa era uma prática que o ministro utilizava com todos os setores que o procuravam, em busca de incentivos. Conforme o próprio, em praticamente todos os setores da economia, ele tinha um assessor. No depoimento, ele afirma:

Um quadro do Vale, que foi o (Carlos) Anschau, que me foi apresentado, não o conhecia. E o Anschau fazia o meio de campo entre o Ministério e o Vale. E um dos canais do Vale era a própria ACI. Anschau-ACI. Então, ele foi gradualmente se informando, e a partir de certo momento, certas coisas menores, que não precisava do Ministro lá no circuito, ele resolvia. Eu fiz isso com o pessoal de Passo Fundo.

Quando eu era Ministro da Agricultura, levei gente de Pelotas, do arroz; eu levei gente de Bagé; levei gente de Palmeira [das Missões], de Santo Augusto, de Santa Rosa. Sempre levava nas minhas funções públicas, sempre levei jovens que tinham terminado Economia ou Agronomia (...) (MORAES, 2010, p. 02)

Parece que a articulação política interna do setor foi determinante para acessar a escala nacional, no momento da expansão produtiva do calçado. A própria ACI-NH, ao existir desde a década de 20 do século XX, conseguiu colocar-se como instituição interna interessada em representar os interesses econômicos e políticos locais-regionais, na nova conjuntura estabelecida no processo industrial brasileiro.

2.7 “A FENAC DO CALÇADO É O ORGULHO DO LUGAR”⁶⁸

Outra iniciativa oriunda da articulação política interna da elite local foi a criação da Festa Nacional do Calçado. A I Exposição de Calçados e Artigos de Couro é considerada a origem histórica da FENAC. Em 1963, aconteceu, então, a Primeira Festa Nacional do Calçado – FENAC, cujo objetivo era apresentar, ao Brasil e, posteriormente, ao mundo, o calçado produzido na escala local-regional. Sua concepção foi resultado da iniciativa da Prefeitura Municipal de Novo Hamburgo, em 1960. Essa promoção primeiramente foi chamada de Festa para posteriormente receber a chancela de Feira. Os seguintes prefeitos viveram o momento da criação da FENAC e da expansão produtiva do calçado:

Prefeitos	Período de gestão
Martins Avelino Santini	31/12/1955 a 31/12/1959
Níveo Leopoldo Friedrich	31/12/1963 a 31/01/1969
Alceu Mosmann	31/01/1969 a 31/01/1973
Miguel Henrique Schmitz	31/01/1973 a 31/01/1977
Eugênio Nelson Ritzel	31/01/1977 a 11/05/1982

Quadro 2 – Prefeitos envolvidos com a criação da FENAC e da expansão produtiva do calçado.

Fonte: elaborado pelo autor, adaptado de PREFEITURA DE NOVO HAMBURGO, 2011.

Como foi afirmado, Níveo Friedrich também foi prefeito de Novo Hamburgo, mas na época da segunda FENAC. Em seu depoimento, conta como foi seu início e a construção de novos pavilhões, durante a sua gestão, além de falar sobre as exportações e o crescimento

⁶⁸ Estrofe do hino de Novo Hamburgo, composto na década de 80 por Dêlcio Tavares (PREFEITURA DE NOVO HAMBURGO, 2011).

de outros setores industriais, impulsionados pela indústria calçadista:

Neste período, ocorreu a verdadeira transformação econômica da cidade e da região. Novo Hamburgo, de Cidade Industrial, passou a ostentar o título de Capital Nacional do Calçado. A FENAC de „Festa“ Nacional do Calçado foi transformada em „Feira“ Nacional do Calçado. Torna-se evidente que, ocupando os cargos referidos, tenha contribuído para a concretização das diferentes etapas que representaram o desenvolvimento de todo setor. Como prefeito, tive o desafio de constituir nova diretoria comunitária para dar continuidade à FENAC (SCHEMES, et al, 2005, p. 166).

Um dos grandes empecilhos para a inserção do calçado do Vale do Sinos no mercado externo era a distância geográfica da região em relação aos principais centros consumidores do produto. Em busca de uma solução para esse problema, a FENAC participou de outras feiras no exterior e atraiu compradores estrangeiros à cidade e ao Vale do Sinos, a fim de promover a competitividade e a qualidade do calçado do Vale perante o *trade* mundial.

Antes da FENAC, levar e mostrar o produto fabricado constituíam grande desafio. Em um primeiro momento, “os caixeiros viajantes”, com suas malas de madeira e couro, levavam sapatos, tamancos, selas e produtos de couro para o interior. Seguiram-se a eles, os “viajantes.” Já motorizados, organizados por fábricas e regiões, vendiam os calçados por pedidos. Foram eles os primeiros representantes comerciais fabricados: calçados, principalmente femininos.

Na primeira metade da década de 50, o então prefeito Plínio Arlindo de Moura decidiu promover uma feira de calçados na cidade. Chegou a encomendar o projeto de um pavilhão de exposições, mas não conseguiu a adesão do empresariado. Sua ideia ressurgiria somente em 1959, quando o próprio Moura a incluiu no plano de governo do seu candidato a prefeito, Martins Avelino Santini.

Eleito, Santini dispôs-se a realizar integralmente essa proposta do plano de governo e tornou-se o grande líder da realização da primeira FENAC; da construção e do reerguimento do pavilhão de exposições, depois que ele foi destruído por um vendaval; da obra colossal, que foi aterrar o espaço e, ali, construir um parque de exposições. Santini teve o empresariado unido em torno da ideia e, para isso, foi fundamental o trabalho de dois agentes: Bruno Petry e Paulo Sérgio Gusmão.

Na segunda FENAC, em 1964, o ex-presidente Arnaldo Avelino Schmitz explica como se tornou seu presidente, sem ser do ramo do calçado:

(...) tenho que explicar como me tornei presidente da FENAC. Havia uma diretoria na época, e quando ela se encerrou, precisava-se de um presidente. Sugeriram diversas pessoas e, entre elas, eu. Argumentei que não era o meu tipo, que o meu

negócio era outro, não era o sapato (...). Acontece que, em dado momento, me telefonaram da fábrica de seda do Oscar Sperb e lá estava o prefeito, Níveo Friedrich, um dos Gusmão, não sei se era o Mário ou o Paulo, e o Oscar Sperb. Então, disseram que precisavam encontrar um presidente para a 2ª FENAC e eu e o Oscar estávamos no páreo. O Níveo disse que daria toda a assistência, e eu disse que não precisava discutir mais nada. Saí de lá presidente da FENAC. Isso foi no início de 64, porque o Cavasotto terminou seu mandato em 63 (SCHEMES, et al, 2005, p. 150.)

Aqui, percebe-se a atuação do ex-prefeito Níveo, dando suporte à FENAC e atuando, junto às lideranças da região, em prol do calçado, como ele mesmo afirma em todas as entrevistas.

Inspirados na Festa da Uva, promovida em Caxias do Sul, os dois lideraram e uniram o empresariado do calçado em torno da proposta de fazer, em Novo Hamburgo, uma grande festa e feira do calçado. Sobre a FENAC, Bruno Petry afirma⁶⁹:

Os recursos foram obtidos através dos cofres da própria prefeitura, de auxílio político do governo do Estado e dos municípios do Vale do Sinos. Uma grande equipe foi formada, em comissões e subcomissões, e a realização da primeira Feira Nacional do Calçado tornou-se um imenso mutirão comunitário sob a regência, a capacidade de trabalho e o entusiasmo do comerciante Agostinho Cavasotto, escolhido como primeiro presidente (SCHEMES, et al, 2005, p. 155).

Petry aponta algumas questões interessantes sobre a concepção da feira:

A ideia da FENAC nasceu de uma visita minha e de minha esposa (...) à Festa da Uva, em Caxias do Sul. Ao voltar, procurei o Jornal NH, os Srs. Mário Alberto Gusmão e Paulo Sérgio Gusmão, diretores do mesmo, para que eles apoiassem a ideia. Foi aceita e de imediato colocamos mãos à obra. Para que a FENAC se tornasse realidade, houve a colaboração de diversos municípios do Vale, com caminhões, retroescavadeiras e homens para a adequação do terreno, antes da conclusão das obras e da inauguração da feira. O nome FENAC, escolha e registro da firma, são ações minhas também. Um auxílio valioso do governo do Estado, vindo do governador Sr. Ildo Menegheti, auxiliou na construção do primeiro pavilhão. A colaboração da direção do jornal, que difundia, graciosamente, as notícias sobre o andamento da história da FENAC, foi de fundamental importância, para que a feira alcançasse os objetivos a que se propunha (SCHEMES, et al, 2005, p. 157-158).

Nesse longo depoimento, Bruno Petry verbaliza a intersecção de interesses da elite local-regional em colocar em prática uma ideia que promoveria o calçado, primeiro em nível regional/nacional e, depois, a partir de 1967, com a visita de importadores, em nível global. O Jornal NH, o governo municipal e o governo estadual deram suporte à criação da entidade de promoção do calçado. Também é importante ressaltar, no depoimento, os termos usados pelo autor para referir-se ao jornal: “(...) „colaboração do jornal“ (...); „difundia graciosamente

⁶⁹ Bruno Petry, empresário do ramo do comércio de calçados, foi um dos criadores da FENAC.

notícias” (...) „foi de fundamental importância” (SCHEMES, et al, 2005, p. 157).

Como foi uma iniciativa liderada pela Prefeitura de Novo Hamburgo, alguns presidentes da feira também foram prefeitos ou vice-versa. Sendo uma autarquia municipal até hoje, a municipalidade e todos os órgãos que compõem seu conselho (ACI-NH, Ministério da Indústria e Comércio, Ministério do Turismo, etc.) indicam nomes para presidir a entidade.

No quadro abaixo, segue a relação dos nomes dos presidentes da FENAC desde sua fundação, até o ano de 2000. Durante a realização desta pesquisa, não se conseguiu encontrar os nomes dos presidentes desta entidade do ano de 2000 até a atualidade.

Nome	Período
Agostinho Emílio Cavasotto	1963
Arnaldo Avelino Schmitz	1964/1965
Sinval Silveira Vargas	1966/1967
João Corrêa da Silveira	1968 e 1977/1978
Paulo Gastão Wolf	1969
Roberto Jaeger	1970
Nestor Carlos de Conto	1971/1972
Adão Cláudio da Silveira	1973
Frederico Albano Klaser	1973/1974
Mário Alberto Gusmão	1973/1974
Edgar Luiz Fedrizzi	1978
Gilberto Mosmann	1975/1976/1977; 1984 a 1988
Ivo Rubim Lorenz	1979
Ruy Engler Noronha de Mello	1979/1984
Elio Antonio Giacomet	13/01/1988 a 24/05/1988
Heitor Klein	25/05/1988 a 30/03/1992
Enio Erni Klein	31/03/1992 na 03/11/1994
Enio Schenkel	1994/1997
Gaspar Eusébio Schmidt	1997/2000

Quadro 3 – Relação de presidentes da FENAC de 1963 a 2000.

Fonte: elaborado pelo autor

Para Claudio Strassburguer⁷⁰, a FENAC foi um dos alicerces no desenvolvimento da indústria calçadista, não apenas na exportação, mas também na transformação de Novo Hamburgo e do Vale do Sinos em polo econômico, no Rio Grande do Sul, em torno do calçado. Sobre isso ele comenta:

Acho que a FENAC foi, sem dúvida nenhuma, o alicerce para o sucesso do Vale no campo das fabricações. Não somente em nível, como eu já disse, nacional, como na exportação também. Uma FENAC faz com que os criadores de modelos aprimorem a modelagem, para mostrar avanço tecnológico, avanço de *design* (SCHEMES, et al, 2005, p. 219, grifo dos autores).

Em seu depoimento, percebe-se também a discussão sobre o valor agregado do calçado, ou seja, a exportação do produto, gradativamente, levou a uma melhoria da técnica na manufatura do produto.

Conforme depoimentos, se, no início, o objetivo era somente atrair o consumidor final para compra do produto, depois, a partir do aumento da produção manufatureira e da própria dinâmica implementada pelos calçadistas, essa festa passou a ser uma Feira e atraiu varejistas de todas as partes do mundo. Essa iniciativa, articulada ao aumento da produção, contribuiu para inserir o produto no mercado brasileiro e, principalmente, em mercados externos.

No quadro a seguir, são apresentados dados representativos da feira, a partir dos quais pode-se observar sua importância para as escalas local-regional, no processo de divulgação do produto. Cabe ressaltar aqui que informações sobre a primeira feira, em 1963, não foram encontradas. Por último, entre 1963 e 1969, o evento acontecia a cada dois anos (JORNAL NH, 1965).

Ano	Público total	Importadores	Expositores	Pares vendidos	Faturamento total em Cr\$ e US\$⁷¹
1965	50.000	-	-		1.000.000.000,00 / 8.322.177,24
1967	-		-	800.000	10.000.000,00 / 46.579.284,29
1969	60.000	07	-	-	30.000.000,00 / 94.118.724,39
1970	78.579	28	-	-	-
1971	131.348	77	-	-	-

⁷⁰ Claudio Strassburguer foi o primeiro exportador de calçados e sandálias para a Europa e os EUA. Foi proprietário da Calçados Strassburguer.

⁷¹ Atualização de Cr\$ para R\$, feita pelo IGP-DI da Fundação Getúlio Vargas, e conversão para US\$, feita pela taxa de câmbio do dia 07/10/2010 (1,67), publicada no *site* do Banco Central do Brasil.

1972	135.351	194	-	-	-
1973	190.000	316	-	-	-
1974	-	200	-	-	-
1975	63.793	238	207	-	-
1976	60.000	211		5.000.000	-
1977	-	202	223	-	-
1978	150.000	228	-	-	-
1979	100.000	280	-	6.000.000	4.200.000,00 / 1.042.524,25

Quadro 4 – Dados representativos acerca da FENAC entre 1965 a 1979.

Fonte: elaborado pelo autor.

Os números acima apontam para o crescimento do número de importadores de forma crescente no início da década de 70. Sendo que a internacionalização da Feira foi no ano de 1967. é considerado o momento de internacionalização da feira. Sendo que é possível observar que, em 1973, 316 importadores se fizeram presentes na promoção. Depois desse ano o número de compradores externos decaiu, mas mesmo assim, continua em número muito superior ao ano de 1969.

O significado dessa iniciativa para a cidade-região era de tanta importância, que, em alguns anos, a abertura de uma das edições foi realizada pela Presidência da República. As edições da FENAC de 1967 e 1969, por exemplo, foram inauguradas pelo Presidente Costa e Silva. Já a FENAC de 1970 foi inaugurada pelo Presidente Médici.

As lacunas de números, na tabela acima, decorrem do fato de a imprensa da época ressaltar mais o número de importadores presentes, bem como do público visitante total, do que do total vendido e faturado. Em 1979, aparecem dados consistentes sobre o faturamento na feira, o que pode ser um indicativo da profissionalização do setor, que se refletiu na imprensa especializada da época, no caso, o jornal Exclusivo. E nesse ano, com dados completos, pode-se ter ideia da representatividade do evento para o setor coureiro-calçadista, quando 280 importadores estiveram na feira e 6 milhões de pares de calçados foram vendidos.

Ressalta-se que, após 1973, a FENAC deixou de ser festa e passou a ser a FENAC S/A – Feiras e Empreendimentos Turísticos, uma empresa de economia mista, com 51% do capital acionário em mãos da Prefeitura Municipal de Novo Hamburgo (JORNAL NH, 1975). Essa mudança deveu-se ao fato de a FENAC poder, assim, captar recursos junto à EMBRATUR (Empresa Brasileira de Turismo), para ampliar suas operações e construir o parque de exposições. Além disso, para lhe conferir um caráter mais comercial. Na escala nacional, também houve investimento e incentivos por parte do ministério, conforme afirma Pratini de Moraes (2010, p. 05):

O outro apoio se deu na área da promoção comercial. Quer dizer, os primeiros apoios foram para a FENAC, que era uma feira nacional e que, gradualmente foi virando uma feira internacional. Então, nós conseguimos apoio financeiro para a construção de alguns pavilhões da FENAC. Os recursos vinham da EMBRATUR (...) e do Ministério da Indústria e Comércio, na década de 70.

Além da FENAC, também o “RAID do calçado” foi uma ação com vistas à promoção do calçado, em nível nacional. Outras ações e empreendimentos no setor coureiro-calçadista surgiram no processo de consolidação da internacionalização do produto.

2.8 O RAID DO CALÇADO

Paralelamente à criação e à divulgação da FENAC, vários Estados brasileiros foram visitados durante uma viagem, que foi uma verdadeira epopéia, conforme os participantes. Essa iniciativa foi o 1º *Raid* do Calçado, do qual participaram algumas personalidades representativas do Grupo Editorial Sinos. Mais precisamente, a partir de 1960, uma campanha, realizada por empresas, apoiadas por forças políticas locais (grupo jornalístico, prefeitura, vendedores, estilistas, etc.), foi empreendida, a fim de tornar o produto nacionalmente conhecido e reconhecido.

Então, com o apoio desses segmentos, o Grupo Editorial Sinos e o setor coureiro-calçadista local-regional iniciaram contatos para a abertura de mercados consumidores no Brasil, a partir do início da década de 60. O *Raid* do calçado, na prática, apresentou ao Brasil uma localidade, que tinha crescido industrialmente com a especialização na produção de calçados.

O 1º *Raid* foi patrocinado pelos industriais Claudio Ênio Strassburger, da Calçados Franciscano de Campo Bom, e Achilles Gerhard, da Arplac de São Leopoldo, indústria pioneira em sandálias de plástico. Mário Gusmão, diretor do Jornal NH, explica como era a promoção do calçado em nível nacional, a qual ficou conhecida como o “RAID” do calçado:

(...) eu participei do chamado „RAID do Calçado“, que foi uma iniciativa de divulgar a FENAC em nível nacional. Como é que foi feita essa divulgação? Eu tinha um carro, que era um fusca alemão e o Feijó tinha uma DKW, que por sinal havia comprado de mim, e nós pegamos os dois carros, convidamos três moças e uma senhora para acompanhar as moças e inventamos um „RAID“ de divulgação da Feira. Neste, nós levávamos nos carros algumas sandálias que o Strassburger oferecia, que a Arplac, empresa de São Leopoldo, oferecia. Foram essas empresas as patrocinadoras da viagem, pagando todas as despesas. Nós não cobramos nada, mas tínhamos despesas, nessas viagens, com gasolina, óleo, comida da equipe toda e hotel durante 30 dias (SCHEMES, et al, 2005, p. 126).

Nessa viagem pelo Brasil, os divulgadores levavam consigo, além dos sapatos, um documento que apresentava Novo Hamburgo e a região para o resto do país. No depoimento, o Sr. Gusmão esmiúça essa divulgação pelos Estados brasileiros:

Começamos no Paraná. Fomos na casa do Governador Nei Braga, casado com uma gaúcha, Dona Eunice (...). Fomos também à televisão de Curitiba e no principal jornal da cidade. Cumprida a jornada em Curitiba, fomos a São Paulo. O governador era o Carvalho Pinto, que nos recebeu no Palácio do Morumbi (...). Depois disso, televisão, na TV Tupy, no Jornal Diário de São Paulo. Depois, pegamos o carro e fomos ao Rio de Janeiro. O governador era o Carlos Lacerda, mesma coisa, entregamos o convite, fomos à televisão em Copacabana e estivemos na TV Tupy também. Encontramos o (governador) Brizola no calçadão no Rio de Janeiro, explicamos para ele a nossa função, que era divulgar a FENAC. Dali, seguimos para Bahia (...) não estava o governador Antônio Balduino. Mas fizemos trabalho de divulgação na TV, no Jornal da Tarde, da TV Itapoã, em Salvador (...), (fomos) em direção a Belo Horizonte. Num trecho, se andou 60 quilômetros, levamos 3 horas para fazer essa quilometragem. Todos nós ficamos loiros da poeira da estrada, para chegar em Belo Horizonte. Encontramos o Governador Magalhães Pinto, que nos recebeu no palácio. Fomos na TV Itacolomi e no Jornal „Estado de Minas“, divulgando a Feira. Todos nos apoiaram, publicavam e divulgavam. Alguns, ao vivo na televisão e nos jornais no dia seguinte. Terminado Belo Horizonte, fomos à Brasília. O Presidente da República era o Sr. João Goulart, que nos recebeu no palácio. Também houve a divulgação no jornal da cidade, que era o Correio Brasiliense. Nessa viagem, que levamos 30 dias e andamos 10 mil quilômetros, com essas audiências todas, que eu mencionei, de divulgação da feira, tanto autoridades como em televisões e jornais. O curioso de tudo é o seguinte: tudo isso foi feito sem nenhuma agenda de visitas (in SCHEMES, et al, 2005, p. 127-128).

Apesar do imenso depoimento, vale a pena a leitura, pelos mínimos detalhes. Essa divulgação reverteu em um aumento das vendas (APÊNDICE B), pois divulgou a cidade-região como produtora de calçado e, principalmente, consolidou a escala econômica local-regional no contexto nacional brasileiro.

2.9 A PRODUÇÃO CALÇADISTA EM NÚMEROS: 1969-1979

No caso específico do calçado produzido em Novo Hamburgo e no Vale do Sinos, a expansão produtiva e exportação dessa manufatura foram resultado da articulação de interesses locais-regionais com os nacionais, no período da ditadura civil-militar, que buscava a construção de um perfil de potência regional para o Brasil, no sistema capitalista mundial. Esses interesses econômicos escalares (global-nacional-regional-local) consolidaram o setor coureiro-calçadista, no contexto da industrialização nacional. Assim, o Brasil construiu o perfil de país exportador de manufaturas na década de 70, consolidando com isso um perfil econômico semiperiférico no sistema capitalista global.

Conforme Heloísa Conceição Machado da Silva (2004), isso somente foi possível depois que se conseguiu transitar de um processo de “substituição de importações” para um processo de “substituição de exportações”. O Brasil, que até então ainda vendia produtos agrícolas de maneira hegemônica, passou a vender manufaturados. Especificamente, no caso do calçado, antes da década de 30 até meados da década de 60, a produção destinava-se somente ao consumo interno do país, e o que se exportava era o couro cru.

As opções externas brasileiras no período, no âmbito político e econômico, preocuparam-se com a questão interna de desenvolvimento da indústria, da exportação dos manufaturados e da recepção dos recursos dessas exportações. A substituição de exportações foi resultado de um processo iniciado em 1930, consolidado na década de 50 e internacionalizado nos anos 70.

Depois de ações, apoios, incentivos, organização e construção de consenso, a expansão produtiva do calçado foi concretizada. O quadro a seguir ⁷² apresenta a produção total de calçados em Novo Hamburgo e no Vale do Sinos, no período analisado por este trabalho. Percebe-se que os números da produção de calçados na escala local-regional aumentaram de maneira vertiginosa e substancial entre 1969 e 1979 ⁷³.

Quando se fala em expansão produtiva, a partir da exportação, considera-se o ano de 1968, porque, até então, as vendas externas eram pequenas e aconteciam mais em virtude de atitudes individuais por parte dos agentes históricos. Não existia algo organizado, incentivado e divulgado por parte da escala local-regional produtiva e muito menos pela escala nacional. Antes de 1968, aconteceram missões e exportações de calçados para os EUA (como veremos no próximo capítulo), que tiveram resultados de baixo perfil, uma vez que não se conseguia atender à demanda externa. Havia diversos motivos para isso, como a falta de conhecimento do mercado externo; falta de conhecimento, por parte do mercado externo, da indústria local-regional; dificuldade de transporte e divulgação do produto; empresas sem capital acumulado, para iniciar a produção de pedidos em larga escala, demandada pelo mercado externo. Nesse sentido, os números de produção apresentam a expansão produtiva do calçado em Novo Hamburgo e no Vale do Sinos.

Mesmo com dificuldade para encontrar registros a respeito da produção calçadista em Novo Hamburgo e no Vale do Sinos, antes da década de 70, de maneira completa, são

⁷² Todos os números dessa tabela foram extraídos da publicação chamada “Censo do Calçado”, produzida pela ACI – Associação Comercial e Industrial de Novo Hamburgo, a partir de 1971.

⁷³ Atualização de Cr\$ para R\$ foi feita pelo IGP-, da Fundação Getúlio Vargas, e a conversão para US\$, foi feita pela taxa de câmbio do dia 22/11/2010 (1,71), publicada no *site* do Banco Central do Brasil.

apresentados os números gerais da produção entre 1950 e 1960. Na década de 50, produziu-se o equivalente a 34.964.258 pares de calçados, conforme a ACI-NH (REICHERT; MAGALHÃES, 2010). Já na década de 60, a produção esteve na casa de aproximadamente 60.000.000 (sessenta milhões) de pares de calçados. Já entre 1970 e 1980, foram produzidos 650.000.000 (seiscentos e cinquenta milhões) de pares, conforme a ABICALÇADOS (2011). A expansão produtiva, que lastreou a exportação, ao longo dos 10 anos do marco temporal deste trabalho, foi quase 10 vezes mais que na década anterior.

A seguir, são apresentados alguns números da produção geral de calçados na cidade-região. Já os números referentes à exportação serão discutidos no próximo capítulo.

ANO	PARES
1968	24.655.252
1969	23.834.945
1970	26.763.488
1971	39.889.163
1972	41.494.435
1973	51.851.564
1974	51.634.000
1975	64.058.000
1976	67.770.000
1977	69.688.000
1978	86.576.000
1979	100.139.000

Quadro 5 – Números gerais da produção de calçados, entre 1968 a 1979.

Fonte: elaborado pelo autor.

Conforme o quadro, houve um pequeno decréscimo produtivo de mais ou menos 3% entre 68 e 69, o que pode ter acontecido no contexto da reorganização econômica, proposta pelo primeiro governo da ditadura civil-militar brasileira, que resultou em uma crise de demanda, que atingiu o setor. Assim, uma saturação do mercado interno consumidor de calçados, nas três escalas internas do Brasil, local-regional-nacional, exigia medidas que reativassem a produção. A exportação pode ter sido a resposta para a saturação, a crise e a diminuição da produção.

Quanto ao aumento da produção com vistas à exportação, os números apontam também para um crescimento constante no período dos 10 anos iniciais da exportação de calçados. Já em 1970, que é o início do espaço temporal deste trabalho, o aumento foi de 10% em relação ao ano anterior, conforme a tabela. O que pode causar grande impressão e reforça a hipótese deste trabalho, é o ano de 1971, em relação a 1970. Nesse diminuto íterim, a expansão produtiva representou 50% da produção, pois foram produzidos 26.763.488 pares de sapatos no primeiro ano analisado e, no segundo, 39.889.163. Em números absolutos e aproximados, mais de 13 (treze) milhões de pares foram produzidos em relação ao ano anterior.

Não se obteve documentos que apresentassem a quantidade de sapatos produzidos por setor de mercado, ou seja, há documentos que mostram que 80% dos pares exportados pelas fábricas eram calçados femininos e o restante, de calçados masculinos, infantis e produtos de couros e afins. Então, pode ser que a produção total esteja nesse patamar também. Como se exportavam mais calçados femininos, talvez se fabricasse mais desse setor, na produção geral.

Observando, ainda este quadro, no ano de 1972, percebe-se que se manteve o aumento produtivo da ordem de 50%, em relação ao ano anterior. E entre 1972 e 1979, houve uma estabilização produtiva ou, até mesmo, quedas representativas entre um ano e outro, mas, mesmo assim, manteve-se, de maneira geral, a produção em quantidade suficiente para suprir o mercado interno brasileiro e os nichos mercadológicos do exterior (esse ponto, especificamente, também será analisado no capítulo seguinte).

Além da expansão produtiva do calçado, cabe ressaltar aqui que, ao longo de 10 anos da ditadura civil-militar brasileira, também se observa o faturamento dessa produção. Considera-se que são números (quantidade produzida (acima) e valores prospectados (APÊNDICE B) gigantescos ainda nos dias de hoje. Eles apresentam, de maneira objetiva, o consenso criado, no imaginário do país, a respeito do “milagre econômico nos trópicos”, crescimento urbano do país, etc. Ou seja, parece que a propaganda tinha como base alguma realidade concreta, definida e muito real.

No ano de 1979, a produção de 100.139.000 (cem milhões e centro e trinta e nove mil) pares de sapatos fabricados pela escala local-regional (Novo Hamburgo e o Vale do Sinos), que resultou, em valores atuais, em US\$ 3.990.613.929,07 (Três bilhões, novecentos e noventa milhões, seiscentos e treze mil, novecentos e vinte nove dólares e sete centavos de

dólares americanos), pode servir de exemplo para a expansão produtiva ou até para o que ficou conhecido como o “milagre econômico” brasileiro.

Obviamente, essa expansão produtiva era feita pelas fábricas. Assim, no quadro a seguir, são apresentados os números das empresas calçadistas, instaladas em Novo Hamburgo e no Vale do Sinos. A respeito do período anterior a 1971, não se encontraram documentos que apresentassem dados numéricos.

Município/Ano	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Novo Hamburgo	235	178	154	150	154	148	155	149	151
Campo Bom	39	32	25	25	23	22	22	22	22
Sapiranga	57	62	50	45	50	54	59	54	55
São Leopoldo	17	19	14	14	16	16	15	14	13
Igrejinha	22	26	29	26	30	31	38	40	42
Taquara	18	18	20	20	23	23	18	19	19
Três Coroas	26	32	30	29	30	31	31	33	33
Gramado	06	05	03	02	02	05	06	07	06
Dois Irmãos	12	13	09	09	07	07	07	07	06
Estância Velha	10	09	09	08	12	10	09	08	08
Ivoti	06	05	04	04	04	04	04	04	05
Canela	01	01	02	03	-	-	01	01	01
Nova Petrópolis	01	01	-	01	01	01	02	02	02
Cachoeirinha	01	01	01	01	01	01	01	-	-
TOTAL	451	445	356	340	356	356	368	359	363

Quadro 6 – Estabelecimentos fabris calçadistas no Vale do Rio dos Sinos entre 1971 e 1979, por município.
Fonte: elaborado pelo autor.

Nessa tabela, aparecem até cidades que hoje não fazem mais parte do Vale do Sinos, porque, desde então, outros conglomerados econômicos foram sendo criados e, com isso, desmembramento de municípios em relação à região.

Esse conjunto de empresas, formadas na cidade Novo Hamburgo e na região do Vale do Sinos, contribuíram para a construção e a consolidação das escalas local e regional como uma das principais do país na produção manufatureira do calçado. Até o final dos anos 60, a produção industrial era, ainda, muito artesanal, “(...) baixas barreiras à entrada e à saída”

(COSTA; PASSOS, 2004, p. 11), e predominavam pequenas e médias fábricas. O autor destaca também que:

A partir da década de 1970, com as exportações de calçados, o crescimento da indústria é explicado mais pelo aumento da escala dos empreendimentos do que pelo incremento do número de estabelecimentos, pois a taxa de expansão destes últimos foi de 2,7% ao ano, enquanto a do emprego situou-se em 8,2% anuais (COSTA; PASSOS, 2004, p. 11).

Pode-se observar, ainda, que, na cidade de Novo Hamburgo, ao longo de 8 anos, diminuiu o número de empresas, assim como na maioria dos municípios, que compunham o Vale do Sinos. Paradoxalmente, aumentou a produção de calçados ao longo dos 10 anos analisados por este trabalho. Se, no ano de 1971, Novo Hamburgo tinha a metade das fábricas (235) das cidades do Vale do Sinos, em 1979, essa situação inverteu-se, e todos os municípios do Vale tinham mais fábricas de calçado do que a cidade polo.

A partir de 1979, com o início da abertura política, uma situação de conflito social surgiu, e constata-se a presença cada vez maior dos sindicatos nas cidades principais do Vale (Novo Hamburgo e Campo Bom). Assim, os empresários decidiram descentralizar a produção, levando-a a cidades menores, como Três Coroas e Igrejinha, buscando

(...) uma força de trabalho de baixo custo, mais disciplinada e mais cativa, que estava disponível nas microrregiões circunvizinhas ao Vale do Sinos, formada basicamente por jovens filhos de colonos alemães ainda residentes nas áreas rurais (COSTA; PASSOS, 2004, p. 32)

Os dados numéricos da produção calçadista (quadro 5), de alguma forma, evidenciam a hegemonia e a polarização político-econômica por parte de Novo Hamburgo, e, principalmente pelo número de empresas sediadas na cidade e na região. Também se pode entender que a qualificação da produção, que resultou em maior e melhor produtividade da manufatura, foi crescendo conforme a escala global, como exigia o processo de fornecimento do produto para o Centro do capitalismo.

As maiores e mais representativas empresas calçadistas do momento de expansão produtiva do calçado e exportação foram as seguintes⁷⁴, conforme depoimentos de Roberto Moser (2007) e Ênio Klein (2008)⁷⁵:

⁷⁴ Faltam documentos oficiais (registros cartoriais etc) para comprovação de tal afirmação. Assim, se apresenta essa informação a partir dos depoimentos orais. Aliás, convergentes entre si.

⁷⁵ Atualmente, trabalha na ABICALÇADOS como Consultor de Operações Estratégicas. Nos anos 1970, estava inserido no ramo calçadista como agente de exportações.

- Calçados Strassburger (Campo Bom): uma das líderes do mercado interno e a primeira a exportar para os EUA, em 1969;
- Calçados Reichert (Campo Bom): durante toda a década de 70, foi a maior exportadora do Brasil;
- Calçados Catléia (Campo Bom): uma das maiores empresas do setor no Vale. Essa empresa foi a primeira a exportar a marca própria, a Catléia, exportando modelos de botas e mocassins;
- Calçados Paquetá (Sapiranga): dividia, com a Strassburger, a liderança do mercado interno, nos anos 70;
- Calçados Azaléia (Parobé): atuava majoritariamente no mercado interno; entretanto, possuía um grande destino de exportação, que era o Paraguai, sobretudo a partir de 1975.

Não foram encontrados documentos que apresentassem a produção calçadista por empresa. Comparando as cinco grandes empresas exportadoras com o número de empresas existentes, pode-se interpretar, e isso tem um certo consenso na cidade (SCHEMES et al, 2005) que as fábricas mencionadas terceirizavam parte da produção de calçados para exportação. Também não foram encontrados documentos que comprovassem isso, mas entende-se que essa avaliação procede, em virtude dos números de produção e da quantidade de empresas produtoras (muitas) e das exportadoras (poucas).

A expansão produtiva, com vistas à exportação, resultou em uma rede de pequenas fábricas e oficinas que, ao longo do tempo, foram receptoras da produção terceirizada pelas grandes fábricas. Os ateliês de calçados eram subcontratados, com trabalho em domicílio e informalização do mercado de trabalho. Conforme Costa e Passos (2004, p. 34, grifos dos autores):

Trata-se do surgimento de um amplo conjunto de micro, pequenas e médias empresas, que na microrregião do pólo coureiro-calçadista do Rio Grande do Sul passaram a ser designadas de *ateliê de calçados*, começando a ter importância na produção calçadista a partir da década de 1980.

Sobre as poucas grandes empresas da cidade-região, Mosmann (1995, p. 12) afirma:

Analisando individualmente, a maior parte das empresas deste setor classificam-se como Pequenas e Médias Empresas (PME's); provavelmente não mais que vinte empresas enquadram-se como grandes. Deste modo, o setor é atomizado, assim o fator de capitalização própria depende da parceria com bancos.

Ainda analisando as cinco grandes fábricas, constata-se que todas estavam localizadas fora da escala local (Novo Hamburgo), mas seus escritórios estavam sediados na cidade, bem como as agências de publicidade, os estilistas, os bancos, os *tradings*, os caixeiros viajantes e os exportadores. De alguma forma, isso reforça a tese de que, no processo de polarização e hegemonia política, Novo Hamburgo constituiu-se como pólo dinâmico e hegemônico, na relação com os outros municípios do Vale do Sinos. Construindo assim uma relação centro-periférica com a região.

Assim, Novo Hamburgo ficou conhecida como a “capital nacional do calçado”. Hegemonia política e econômica em articular ideológica e fisicamente as forças produtivas da escala regional e reproduzir a lógica capitalista de consolidação de uma relação centro-periferia entre a cidade e a região.

Essas empresas, no momento da expansão produtiva e de exportação, tiveram sua postura facilitada, porque, conforme Costa e Passos (2004, p. 14): “(...) pelas encomendas dos importadores de altos volumes de calçados – atingindo, em alguns casos, de 100 a 150 mil pares por pedido – padronizados e a preço baixo (até cinco dólares o par), permitindo uma maior mecanização da produção (...)”.

No próximo capítulo, será abordado o percentual dessa produção de calçados na pauta de exportação de manufaturados do Brasil, no período. Esses números de produção e de valores certamente tinham o componente da exportação, ou seja, uma parcela significativa da produção foi enviada ao exterior, e os dólares recebidos dinamizaram a economia local-regional, internacionalizaram a indústria brasileira e consolidaram o paradigma desenvolvimentista.

2.9.1 Agregando valor ao calçado da cidade-região

Na expansão produtiva do calçado, também havia uma preocupação com a qualificação do produto final. Já no início da década de 70, de maneira específica, políticas de incentivo tecnológico às fábricas de calçados, comprometidas com a expansão produtiva da manufatura, foram criadas pelo governo federal. Com capital estatal e articulações políticas, a escala local-regional viveu um processo de modernização industrial junto com a escala nacional, durante a ditadura civil-militar. Somente pelos subsídios gerais não se conseguiria posicionamento no mercado internacional de forte concorrência, de modo que, com o passar

do tempo, eram necessários também incentivos tecnológicos produtivos para a qualificação do produto.

Se, em um primeiro momento, o calçado era feito quase de forma artesanal por ser um produto de baixo valor agregado, depois, já a partir do final da década de 60, o incentivo ao maior conhecimento do couro e do calçado e à maior agregação de valor ao produto, foi criado o CTCCA – Centro Tecnológico do Couro, Calçados e Afins. Esse centro foi uma das entidades que investiu em conhecimento na melhoria do produto. O Ministro da Indústria e Comércio à época, Pratini de Moraes (2010, p. 04), informa a respeito desse centro que: “(...) o calçado se beneficiou muito e foi um dos setores, na época, que mais tecnologia incorporou. Na área da tecnologia, eu estimulei a criação do Centro de Couros, Calçados e Afins (...)”. Criado em 1972, atualmente, o centro denomina-se IBTeC – Instituto Brasileiro de Tecnologia do Couro, Calçados e Artefatos.

Esse depoimento aponta para as preocupações do governo federal com a produção industrial calçadista, no sentido de qualificá-la, conforme o ministro. Além de aumentar o valor agregado do produto e da pauta de exportações, o setor coureiro-calçadista obteve suporte tecnológico, para qualificar o produto. O mercado externo, ao longo do tempo, exigia, pois, essa qualificação.

Outra instituição que realizou importante papel no treinamento de mão de obra foi o SENAI – Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial, especialmente as escolas de formação de técnicos em calçados (Novo Hamburgo) e de técnicos em curtimento (Estância Velha).

Quando se fala em incentivos, parece que somente os fiscais, creditícios e financeiros por si só alavancariam a produção em larga escala, para a exportação do manufaturado, mas na realidade, também era necessário o incentivo à melhoria tecnológica da produção. Não se sabe o que veio primeiro, mas que o incentivo à qualificação do produto faz parte das variáveis, que podem explicar a inserção do produto no sistema internacional de comércio do momento, parece não deixar dúvidas.

Nesse quesito, conforme Ênio Klein (2008), a cadeia do couro e do calçado já vinha passando por um processo de inovação, desde o governo Juscelino Kubistchek, que, depois, proporcionou o aumento considerável de produção e de exportação. Assim, Klein (2008, p. 03) aponta que:

(...) a política desenvolvimentista de JK também auxiliou o setor calçadista. O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDE) e o Banco

Regional de Desenvolvimento Econômico e Social (BRDE) ofereceram as primeiras linhas de financiamento e modernização para este setor.

E reforça, ainda, o incentivo à compra de maquinário para o produto:

En el decenio de 1960 el Fondo de Financiamento para Máquinas y Equipos Nacionales (FINAME) proporciono recursos a los fabricantes de calzado y, por conseguinte, un mercado para los fabricantes locales de máquinas y equipos. Financiando 80% del valor de la máquina, con bajos intereses, el FINAME contribuyó al proceso de industrialización del país y a la mecanización y crecimiento de la industria del calzado (KLEIN, 1991, p. 24).

Em âmbito estadual, o BRDE – Banco Regional de Desenvolvimento Econômico contribuiu para a qualificação do produto, por meio de linhas de crédito específicas e estudos sobre o setor e a contribuição do produto, para a economia do RS, bem como com programas direcionados para o financiamento de máquinas e equipamentos.

A partir do final dos anos 60, as inovações tecnológicas no setor calçadista produziam outro tipo de indústria, com base no processo de substituição de importações: a de componentes para calçados, como tacos, solas, palmilhas, adesivos, enfeites, etc. Além disso, incentivos fiscais contribuíram para a inovação tecnológica na produção. Uma via de mão dupla, que Klein, novamente, destaca:

La disposición legal sobre la importación libre, por un valor de 10% de aumento de las exportaciones de un año para otro, ofreció la oportunidad de traer desde Europa las máquinas más modernas, formándose así un círculo virtuoso: mayores exportaciones, mayor capacidad de producción, mejor calidad, mayores exportaciones (KLEIN, 1991, p. 25).

Ainda em relação a investimentos em tecnologia do produto, Prati de Moraes informa que havia incentivo por parte do governo federal, com base na produção para exportação, ou seja, quanto mais se aumentava a produção para exportação, mais maquinário e tecnologia no geral podiam ser importadas. Sobre isso, ele diz:

Nós criamos um sistema pelo qual 10% do aumento das exportações de um ano para outro podia ser usado para importar máquinas, equipamentos, componentes, formas, o que quisesse, sem tarifa e com completa isenção de tributos. Qual era o nosso objetivo: era viabilizar a modernização da indústria com máquinas modernas; geralmente máquinas italianas, algumas alemãs, e isso fez, rapidamente, desenvolver a indústria e aumentou muito a produtividade. E nós também permitimos que eles (empresário do setor coureiro-calçadista) importassem componentes, por exemplo: fivelas, metais mais sofisticados, que na época quem só tinha eram os italianos. E depois compramos as máquinas para fazer essas coisas também. As máquinas também eram possíveis de importar com essas isenções. O sujeito exportava num ano, vamos dizer, US\$ 1.000.000, no ano seguinte, US\$ 3.000.000; aumentou US\$ 2.000.000, ele podia importar US\$ 200.000 com completa isenção (MORAES, 2010, p. 04)

E depois, ainda na década de 1970, importante modificação no processo de fabricação do calçado melhorou a competitividade do setor: a chamada “pré-fabricação”, que consistia na elaboração e no acabamento da sola separadamente, para aderi-la ao corte, através da aplicação de cola ou da prensa, depois de pronta. Essas e outras inovações tecnológicas certamente contribuíram para a melhoria do produto e para o aumento de produção e exportação.

Entende-se que esse capital estatal federal, que financiou a modernização tecnológica das fábricas de calçados, com vistas ao aumento de produção e exportação de um produto qualificado, consistiu na concretização, em escala local-regional, dos interesses de industrialização e de substituição de exportações, por parte da escala nacional brasileira. Projeto perseguido desde 1930 e reforçado a partir da década de 50 na nova fase do capitalismo global. Por outro lado, a escala local-regional respondeu a essa demanda, produzindo a manufatura e criando um discurso em prol do avanço econômico que isso traria para todos da cidade-região, não somente para os interesses hegemônicos da escala local.

Até então, o que se exportava da região era o couro cru, no máximo o *wet blue*⁷⁶. O aumento de valor agregado ao couro era necessário para a exportação e o aumento da balança comercial de pagamentos do país. Para isso, o então Ministro da indústria e Comércio na época, Pratiní de Moraes (2010, p. 05), afirma que:

(...) era (necessário) aumentar o valor agregado do couro. O Brasil se havia transformado num dos grandes exportadores de couro do mundo, fundamentalmente couros secos, depois *wet-blue*, muito pouco couro acabado. E ao estimular a produção de calçados, nós buscamos, no fundo, a criação de empregos, que quer dizer renda e, ao mesmo tempo, exportação para o país (...). A tarefa que eu desenvolvi e que começou, na verdade, no final da década de 60, quando eu ainda era do Ministério do Planejamento e as exportações estavam engatinhando, foi muito uma tarefa de buscar, de analisar, através das informações dos curtumes e de alguns calçadistas, de identificar os pontos de estrangulamento da construção da competitividade da indústria, para poder ingressar no mercado internacional.

A produtividade também aumentou com o processo de expansão produtiva e de exportação. Conforme Costa e Passos (2004, p. 154): “Entre 1974 e 1993, (...) a produtividade do trabalho em pares/ano é razoavelmente constante, a produtividade do trabalho dólares/ano passou de US\$ 7,750 para US\$ 28,696”.

Apesar de, na década de 1970, ter havido um movimento de modernização no setor, com grandes níveis de mecanização, passava também a existir uma notável defasagem

⁷⁶ Tipo de couro onde a pele fica num estágio de semi-acabamento no processo de curtimento, mostrando um aspecto molhado e azulado, por isso o nome *Wet Blue*, que significa azul molhado em inglês (IBTeC, 2011).

tecnológica com relação aos equipamentos internacionais, o que, ao longo dos anos, tendeu à diminuição.

O grande fator da industrialização da produção de calçados foi a implantação de trilhos de transporte nas fábricas (uma tendência tipicamente taylorista/fordista de produção), ao final da década de 1960.

A expressão mais notável dessa evolução no processo de produção de calçados pode ser percebida na rápida elevação dos índices de produtividade da mão-de-obra, que, no período de 1972 a 1975, aumentou 11,9% (BRDE, 1977, p. 61, apud COSTA; PASSOS, 2004, p. 29).

A partir desse conjunto de informações, pode-se contestar a idéia de que o valor agregado do calçado era baixo e, por isso, encontrou um nicho exportador. Isso pode até ter ocorrido no início do processo em 1970, mas, com o tempo, foi realizado investimento tecnológico no produto. A proibição da exportação do couro cru, em 1970, fez com que o setor coureiro-calçadista agregasse valor ao produto para a venda externa. Esse foi um fator que pode ser chamado de fonte externa⁷⁷ de agregação de valor ao produto. Sobre isso, Costa e Passos (2004, p. 159) afirmam:

O agente, ou mais comumente, a Companhia de Exportação constitui-se em fonte peculiar de tecnologia; pois, justamente através de suas exigências de estilo, de moda e de qualidade, é que esta repassa às fábricas um processo de permanente adaptação e melhoria, pois a cada novo modelo de calçado desenvolvido, há uma lista de detalhes novos a serem observados durante a produção.

De modo geral, essa articulação acontecia no âmbito da política e da economia, como já foi mencionado, e, assim, a expansão produtiva do calçado aconteceu para dar conta da demanda interna e da externa do produto. No segundo caso, contribuiu com o projeto industrial brasileiro de construção de um novo perfil externo, de potência regional, isto é, a substituição de exportações se concretizava nas escalas local e regional do Brasil e alterava a forma de inserção comercial externa do país.

A partir de tudo isso, no próximo capítulo, será analisada a exportação do calçado e qual sua representação no contexto geral da industrialização brasileira.

⁷⁷ As duas primeiras grandes companhias de exportação que atuaram em Novo Hamburgo e no Vale do Sinos, a Sumitomo e a Mitsubishi, eram japonesas e não se preocupavam em melhorar consistentemente a qualidade do calçado produzido aqui. Somente a partir de meados da década de 1970, quando os norte-americanos entraram no negócio das companhias de exportação, é que se começou efetiva e massivamente, a se investir em tecnologia e melhoramento da qualidade do calçado produzido.

3 “EXPORTAR É O QUE IMPORTA”, NO VALE DO CALÇADO

A notícia do jornal *Exclusivo* de 12 de março de 1976, na página 09, afirmava o seguinte: “Segundo o Ministério da Indústria e Comércio (MIC), o calçado é o 10º produto mais exportado no Brasil.”

O produto, destacado pelo Jornal, era produzido e exportado em Novo Hamburgo e no Vale do Rio dos Sinos, em sua maioria, ao longo de toda década de 70. A transformação e a consolidação do Vale como uma região exportadora de calçados (sobretudo e principalmente, sapatos femininos), durante a ditadura civil-militar brasileira – mais especificamente entre 1969 a 1979 –, explicita-se através de quatro fatores fundamentais, no ponto de vista deste trabalho: incentivo fiscal e de crédito por parte dos governos federal, estadual e municipal; estrutura produtiva industrial preexistente na cidade-região; consolidação da inserção internacional comercial brasileira a partir da exportação de manufaturados dentro dos marcos do processo de substituição de exportações e articulação das escalas econômicas brasileiras.

Uma série de fatores influenciou para que os compradores norte-americanos e europeus passassem a importar calçados do Brasil⁷⁸. Esses fatores seriam: redução dos trâmites aduaneiros; estímulo à exportação nas economias em desenvolvimento; e, fundamentalmente, acentuado crescimento econômico das potências do hemisfério norte, conforme Klein (1991). E internamente, houve mudanças na produção de calçados, impulsionadas pelos incentivos já citados. A exportação elevou a produção de calçados, o que resultou em maior participação da economia do RS na pauta de exportações brasileiras, na década de 70 (BANDEIRA, 1988).

Pode-se considerar que essa exportação de manufaturados esteve no ideário político-econômico brasileiro desde 1930, nos parâmetros daquilo que ficou conhecido como o projeto desenvolvimentista industrial. A continuidade desse projeto econômico-industrial consolidou-se, no período da ditadura civil-militar, com outra roupagem e com discurso e dinâmica próprios. O calçado, por sua vez, era um dos componentes dessa pauta externa que

⁷⁸ Com a queda do franquismo, em 1975, os grandes consumidores europeus passam a buscar novos fornecedores de calçados femininos de qualidade. Logo, Novo Hamburgo e o Vale do Sinos foram “descobertos” por franceses, holandeses, suíços e alemães. Além disso, com o primeiro choque do petróleo, em 1973, o México – especificamente a cidade de León (produtora de calçados à época) – sofreu problemas econômicos internos significativos; logo, os norte-americanos começam a ver NH e o Vale como bons fornecedores dos calçados tipo “huarachi”, ou *battle-shoe*, que, no jargão calçadista significa calçado barato, popular, como as sandálias franciscano.

representaram essa mudança⁷⁹, ou seja, em vez de somente substituir importações, o país passou a substituir exportações.

3.1 INSERÇÃO EXTERNA COMERCIAL DO BRASIL: EXPORTAÇÃO DE MANUFATURADOS

O estímulo à produção industrial nesse período, sobretudo nos governos Médici e Geisel (marco temporal deste trabalho), efetuou-se de maneira orientada aos interesses do hemisfério ocidental e capitalista (capitaneado pelos EUA) na nova divisão internacional do trabalho, por meio do chamado *Tripé Econômico*: as empresas estatais cuidavam da infraestrutura, da energia e dos minérios; as transacionais produziam os bens de consumo duráveis, e o capital privado nacional fabricava os insumos e bens de consumo popular. Também havia facilidade na obtenção de recursos, a juros baixos, no sistema financeiro internacional. Segundo Vizentini (2003, p. 46): “Longe de gerar rivalidade, o tripé estabelecia uma divisão de trabalho e, uma vez que o crescimento era grande, havia lugar para todos”. Em outras palavras, fomentando-se a produção e a exportação, geravam-se mais renda e empregos, impulsionando a economia nacional e gerando reflexos economicamente positivos também na cidade-região e vice-versa.

Especificamente a partir de 1969, o incentivo à exportação de produtos manufaturados tornou-se, pode-se dizer, uma obsessão por parte dos governos e das estruturas de Estado. Isso decorre do fato de que, até meados da década de 60, apesar de todo esforço desenvolvimentista construído a partir dos anos 40, o país ainda era grande exportador de produtos agrícolas (principalmente de café). As políticas de incentivo à substituição de importações ainda não tinham, pois, alcançado os resultados esperados.

Daquele momento em diante, então, os mercados externos deveriam receber e consumir produtos manufaturados brasileiros e não somente a produção agrícola. E assim, de acordo com os interesses desenvolvimentistas internos, a inserção comercial externa brasileira, a partir da política externa do país, foi ao encontro desses interesses nacionais.

No âmbito interno, ainda, os governos Médici (1969-1974) e Geisel (1974-1979) foram os mais representativos no contexto da ditadura civil-militar, em virtude do ápice da

⁷⁹ Dados do IPEA apresentam o calçado como um dos produtos principais da pauta brasileira de exportações, já na década de 70, como veremos.

repressão e da censura (Médici) e pela abertura política interna (Geisel) ⁸⁰. Esses governos conseguem colocar em prática aquilo que a ditadura civil-militar professava em termos políticos, econômicos e ideológicos para o Brasil, que era um projeto nacional autoritário, o qual representava também os interesses de uma parte da elite – aquela interessada na industrialização e na substituição de exportações.

Já no âmbito externo, os governos Médici e Geisel optaram por posições no sistema internacional que, de alguma forma, representavam o acumulado histórico do período pós-30, de modo geral, e do pós-64, de maneira específica. As decisões tomadas pelo Brasil no âmbito internacional estavam em relativo compasso com o dinamismo econômico interno, que apontava para a consolidação de um país, que, ao industrializar-se, também tinha intenções de conquistar mercados para seus produtos e, até mesmo, abrir outros flancos de contato fora do eixo EUA-Europa Ocidental ⁸¹.

Nesse momento ainda, o país vivenciou um paradoxo, porque, ao mesmo tempo em que havia terrorismo de Estado, também havia um desenvolvimento econômico e urbano industrial nunca antes visto. O país cresceu em média de 7% anuais, chegando até mesmo a obter 13% de crescimento industrial, em 1973 ⁸².

Do ponto de vista comercial externo, o país perdia relativamente sua complementaridade econômica com os EUA em diversos produtos, chegando até mesmo a vender calçados para esse mercado, de maneira competitiva. E Novo Hamburgo e o Vale do Sinos colocavam-se neste contexto nacional com o aumento da produção calçadista e sua exportação. De alguma forma, isso concretizava o binômio de industrialização e inserção externa diferentemente do passado.

No geral, não se pode esquecer que o governo Médici e, principalmente, o governo Geisel investiram fortemente em uma política multilateral e comercial, vinculada à variável bilateral. Essas políticas eram praticadas como sendo faces da mesma moeda. Em outros

⁸⁰ Os governos que os antecederam (Castello Branco e Costa e Silva) ou estavam às voltas com a consolidação da ditadura (do ponto de vista jurídico, legal, econômico e externo) ou, então, não tiveram tempo de consolidar seus propósitos. O máximo que conseguiram foi deixar uma estrutura econômica oriunda das reformas implementadas ainda no primeiro governo (1964-1967) e ações de uma nova inserção externa, que não deram os resultados esperados (1967-1969). Já o governo Figueiredo (1979-1985) vivia às voltas com a crise econômica e a abertura política.

⁸¹ O Brasil conseguiu estabelecer até mesmo divergências políticas com os EUA, na ONU. As duzentas milhas do mar territorial brasileiro, o giro pela África do chanceler Mário Gibson Barbosa, o voto anti-sionista na ONU, o acordo nuclear com a Alemanha e o reconhecimento de governos de perfil marxista-leninista na África negra recém-independente podem ser considerados atitudes diplomáticas brasileiras de opção por outros eixos de inserção internacional, comercial e política.

⁸² Ver ABREU, 1990, principalmente o artigo de LAGO, L.A.C. do: “A retomada do crescimento e as distorções do Milagre” (p. 233-294). Ver também: BAER, 2009 e SOUZA, 2008.

termos, foi compreendido que essas variáveis não eram separadas e estanques, mas completavam-se, gerando, com isso, resultados mais imediatos e positivos na inserção internacional brasileira e, especificamente, na questão comercial.

Conforme Souto (1998, p. 102), durante o governo Médici, isso foi resolvido, já que havia:

(...) a rejeição do país em assumir qualquer papel de liderança entre os países em desenvolvimento. Entre uma liderança incômoda e um perfil pragmático, a opção natural foi pelo segundo (...) a colaboração com países em desenvolvimento é uma tática que tende a mudar à medida em que o país avança na escala de desenvolvimento.

Quando trata dessas duas ações – multilateralismo e bilateralismo – praticadas em âmbito externo, a partir do governo Médici, a autora tem como parâmetro os governos da ditadura imediatamente anteriores, isto é, de Castello Branco e Costa e Silva. Especificamente em relação ao segundo, ao tentar diferenciar-se do anterior, em termos de política externa, radicalizou o discurso diplomático brasileiro em fóruns comerciais multilaterais que não trouxeram resultados concretos para a inserção externa brasileira.

Desde a UNCTAD – Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento ⁸³, os países do Terceiro Mundo tinham por objetivo colocar, na ordem do dia da agenda econômica internacional, as dificuldades dos países subdesenvolvidos que diziam respeito, principalmente, às questões do comércio mundial e à estrutura de preços então existente para os produtos exportados por essas nações ⁸⁴.

Nessa conferência, no tocante ao comércio, o grande tema era a deterioração dos termos de intercâmbio tema, aliás, impregnado de certo “cepalismo”, já que o secretário-geral do evento era Raúl Prebisch, secretário-geral da CEPAL – Comissão Econômica para a América Latina da ONU (MAIOR, 1994).

O resultado mais concreto desse encontro foi a organização e a sistematização da Conferência e a criação da UNIDO ⁸⁵ – Organização das Nações Unidas para o Desenvolvimento Industrial. Na realidade, a 1ª UNCTAD “(...) institucionalizou-se como foro

⁸³ Depois de longa batalha diplomática, aprovou-se, conforme a Resolução 917 (XXXIV), a realização da 1ª UNCTAD (MAIOR, 1994; RODRIGUES, 1967).

⁸⁴ Os principais pontos reivindicatórios da 1ª UNCTAD foram: formular propostas para alterar as normas comerciais no campo das relações internacionais; reordenar o quadro econômico internacional, onde fosse possível aplicar tais regras; coadunar uma operação diplomática para aplicar tais normas.

⁸⁵ Esta comissão foi criada para prestar assistência técnica aos países em desenvolvimento, na solução de problemas ligados à sua industrialização.

permanente para discussões e negociações sobre os principais aspectos do relacionamento norte-sul (...) (ABNEDUR, 1994, p. 59)”.

Na II UNCTAD, em 1968, em Nova Déli, o Brasil praticamente liderou os países do Terceiro Mundo na busca de soluções para seus problemas de comércio. Inclusive, os representantes brasileiros foram incentivados a negociar em defesa dos interesses terceiro-mundistas. Essa estratégia, contudo, não foi acertada, e o Brasil, que até então participava de fóruns do Terceiro Mundo como observador, passou a discursar como país de Terceiro Mundo, apesar das enormes diferenças entre os componentes⁸⁶.

Foi no governo Médici e no de Geisel que o binômio bilateralismo-multilateralismo teve melhor definição e trouxe resultados mais positivos nos contatos externos – multilateralismo para com o Terceiro Mundo e bilateralismo para com os países centrais. Os resultados da relação bilateral com o Primeiro Mundo refletiram diretamente na exportação do calçado, porque a venda externa do produto foi quase totalmente dirigida para os mercados centrais – principalmente os EUA, conforme números que serão apresentados adiante nesse mesmo capítulo.

Na década de 1970, o ativismo diplomático brasileiro transferiu-se da UNCTAD para o GATT, o qual intentava a ampliação da agenda de questões envolvendo as negociações Norte-Sul, sob a liderança dos países produtores de petróleo (LIMA, 1990).

A “Diplomacia do Interesse nacional”, do governo Médici, preocupou-se basicamente em tirar proveito das brechas existentes no sistema internacional, com uma estratégia individual de inserção no mercado global, com relações e acordos bilaterais de comércio e assistência. Havia interesse especial nos países mais frágeis, como as nações recém-independentes da África. Assim também, as relações com o mundo árabe começaram a se estreitar naquele momento. Conforme Vizentini (2003, p. 49):

Mais ousada e repleta de conseqüências foi a aproximação com os países árabes, devido ao aumento gradativo do petróleo desde 1971, o que aumentava seu poder de compra e obrigava o Brasil a garantir o abastecimento, buscando simultaneamente compensações ao encarecimento das crescentes importações de combustível (que desequilibrava a balança comercial).

⁸⁶ Essas diferenças existiam em virtude das condições econômicas de cada país e até mesmo dos regimes políticos. O Brasil já não era um país totalmente agrícola e tampouco recém-independente. Além do mais, o G-77 era composto desde ditaduras africanas, passando por países socialistas e chegando a países capitalistas e não democráticos, como o próprio Brasil.

Essa aproximação, de alguma forma, resultou em uma atitude, até hoje lembrada pelo simbolismo de independência e pragmatismo, no governo Geisel, que foi o voto anti-sionista na ONU.

O primeiro passo da diplomacia denominada *pragmatismo responsável e ecumênico* do chanceler Antônio Azeredo da Silveira foi aproximar-se dos países árabes. (...) Mais do que isso, o Brasil adotou uma íntima cooperação com potências regionais, como Argélia, Líbia e Arábia Saudita, sob a forma de *Joint-Ventures*, para prospecção (de petróleo) no Oriente Médio por meio da Braspetro e para o desenvolvimento tecnológico e industrial-militar (venda de armas brasileiras e projetos comuns no campo dos mísseis, por exemplo) (VIZENTINI, 2003 p. 51, grifos do autor).

O governo Geisel também incrementou as relações comerciais e tecnológicas com a Europa Ocidental. Especificamente no caso da Alemanha Ocidental, houve a assinatura do acordo nuclear, que resultou em pressões sérias por parte do Departamento de Estado Norte-Americano e, por parte do Brasil, a retaliação levou ao rompimento do Acordo Militar em vigor desde 1952.

Quando a Casa Branca recusou-se a colaborar com o projeto nuclear brasileiro, o presidente não vacilou em assinar um Acordo Nuclear com a Alemanha Ocidental. Diante das crescentes pressões americanas para desistir do acordo, particularmente intensificadas após a emergência da política de direitos humanos da administração Carter, em 1977, Geisel rompeu o Acordo Militar Brasil-Estados Unidos, vigente desde 1952 (VIZENTINI, 2003, p. 53).

A abertura política, no governo Geisel, inseria-se em um contexto de abertura política e início de problemas econômicos, em virtude do primeiro choque do petróleo. Então, o projeto de abertura era motivado pelas grandes dificuldades que o país enfrentava com a crise do petróleo, em 1973, e o consequente fim do “Milagre”. Era necessário fazer a descompressão política, para evitar possível radicalização. Apesar de ainda viver nos parâmetros do “Milagre”, o aumento do preço do combustível atingiu de frente o país e seu projeto industrial, que necessitava de petróleo. Disso resultou que países de Terceiro Mundo que competiam comercialmente com os EUA, via exportação, foram atingidos por essa crise provocada em solo árabe. Assim:

Apesar de Geisel ter herdado um PIB de 133 bilhões de dólares, uma inflação anual de 18,7% e uma dívida externa de 12,5 bilhões de dólares, o „milagre“ legara-lhe problemas estruturais, pois apostara num modelo que empregava energia importada barata, dependia do afluxo de investimentos de capitais estrangeiros e da utilização de tecnologia também importada (VIZENTINI, 2003, p. 50).

Para combater esse quadro, o novo Ministro da Fazenda, Mário Henrique Simonsen, lançou o II PND - Plano Nacional de Desenvolvimento, que buscava a aceleração do processo de industrialização por substituição de importações, com vistas a se tornar autossuficiente em insumos básicos e, se possível, em energia.

Nesse contexto de protagonismo externo, com vistas a novos mercados consumidores de produtos nacionais, e início de crise econômica interna, o governo Geisel manteve os incentivos à expansão produtiva e à exportação do calçado. Isso resultou em uma busca por mercados externos que consumissem os produtos brasileiros no geral, as manufaturas no particular e o calçado no específico.

3.2 A EXPORTAÇÃO DO CALÇADO DE NOVO HAMBURGO – VALE DO SINOS – BRASIL

A abertura do mercado calçadista mundial, no final da década de 1960, constituiu um impacto de modernização do setor, aumentando a área mecânica da fabricação e implantando alguns parâmetros de eficiência, como prazos de entrega e qualidade de produção. Como diz Costa e Passos (2004, p. 15):

O porquê de o Vale do Sinos (ter) recebido os pedidos dos importadores de calçados deve-se a um fato trivial: há muito se achava ali instalado um parque industrial calçadista com uma longa tradição de produção, o que não ocorria em outras regiões brasileiras.

Além disso, o movimento exportador da cidade de Novo Hamburgo e do Vale do Sinos surgiu como uma necessidade dos importadores norte-americanos para suprir seu mercado interno, já que seus clientes tradicionais, como Itália, França e Espanha, não conseguiam suprir a demanda de mercado dos EUA. Assim, a escala econômica local-regional surgiu como o fornecedor “natural”, já que possuía baixo custo de produção e já apresentava um produto com relativa qualidade.

A abertura de mercados consumidores externos pode ser considerada fundamental para a consolidação da exportação desse produto. Além disso, também havia um incentivo governamental para a exportação, através de financiamento para a participação do setor calçadista em eventos e feiras internacionais, para expor e vender o calçado. Conforme Pratini de Moraes (2010, p. 04):

(...) outra coisa que nós fizemos foi estimular a participação da indústria calçadista e dos curtumes em feiras internacionais. Gradualmente, isso foi crescendo. O apoio era dado pela EMBRATUR, na época, e pelo próprio Ministério da Indústria e Comércio, em escala modesta, mas era a partida.

Além do incentivo à expansão produtiva e da ação de agentes históricos, a divulgação externa também recebia apoio estatal por parte de estruturas governamentais. Muitas vezes, até mesmo as embaixadas foram requisitadas para expor o produto ou para receber o vendedor e o comprador, com o objetivo de dirimir alguma dúvida sobre o produto (SCHEMES et al, 2005).

No âmbito externo, esse movimento de exportação acontecia a partir da necessidade externa e não somente da produção interna e dos agentes e fábricas exportadoras, porque, conforme Roberto Moser (2007, p. 03, grifos nossos): “[...] o calçado de Novo Hamburgo e região *era comprado e não vendido* (...)”. Por mais paradoxal que possa parecer, essa afirmação encontra significado se entendida a lógica da relação capitalista estabelecida no sistema comercial internacional, a partir da década de 50. Segundo o depoente, como os pedidos, no início, especificavam todos os planejamentos possíveis (estilo, cor, corte, solado, etc.), as fábricas apenas forneciam o produto, sobre cujo processo de concepção e de venda tinham pouca ingerência. Era como se a fábrica estivesse localizada nos “arrabaldes” dos EUA ou da Europa ocidental.

Considerando, ainda, que os transportes intercontinentais sempre foram a tônica do sistema global capitalista, a partir de uma divisão internacional do trabalho, é perfeitamente aceitável que o sapato de Novo Hamburgo e do Vale do Sinos fosse comprado e não vendido, como disse Moser. No caso do Brasil, essa mudança de fase do Capitalismo encontrou o país com um projeto industrial, que buscava a construção de um perfil de potência regional no sistema econômico internacional. Assim, pode-se entender o que Moser quer dizer quando afirma, acima, que o calçado de Novo Hamburgo e do Vale do Sinos era comprado e não vendido.

A venda de produtos com valor agregado para mercados externos foi um dos principais pontos da agenda político-econômica brasileira ao longo do chamado “Milagre Econômico”, na década de 70. Frequentemente, fala-se que, de 1950 a 1980, houve somente um modelo substitutivo de importações. Entretanto, no período de mais alto crescimento da economia brasileira (1968-1973), havia a substituição de importações em apenas algumas linhas de produtos, mas tratava-se de uma minoria, conforme Reis Velloso “O crescimento do período foi voltado, principalmente, para bens finais, em especial bens de consumo duráveis,

e mais diretamente a indústria automobilística, que cresceu 25% ao ano, um crescimento espantoso”. (in D’ARAÚJO; CASTRO 2004, p. 139):

Com isso, parece que o calçado produzido na cidade-região contribuiu com esse número expressivo, informado por Velloso.

3.3 EXPORTAÇÕES: UM INÍCIO DIFÍCIL, MAS COM INCENTIVOS

Para Roberto Moser (2007), a exportação de manufaturados representava, de maneira geral, a concretização, na escala local-regional, daquilo que a escala nacional entendia como o ideal para o país naquele momento. Assim o depoente afirma:

Havia muitas vantagens em se trabalhar com exportação, porque o governo federal na época do „Milagre econômico”, o ministro Delfim Netto dizia que „exportar é o que importa”. Nós, principalmente em função do primeiro choque do petróleo de 73, o Brasil precisava de divisas, ele captava muito dinheiro no exterior e precisava da balança de pagamentos fortalecida, então o calçado era um artigo importante na pauta de exportações. Como o volume físico era muito elevado e o preço médio do sapato era baixo, isso demandava muita aplicação de mão-de-obra.

Pode-se notar, no depoimento de Moser, que o diálogo entre as escalas internas brasileiras proporcionou o fortalecimento da pauta de exportação de manufaturados do Brasil e sua inserção internacional comercial, em nichos econômicos do Centro do capitalismo.

O estado brasileiro, então, interessado em alterar a composição da pauta de exportações do país, constituiu políticas de incentivos à produção de manufaturas (conforme apresentamos no capítulo anterior) e sua exportação. Conforme Pratini de Moraes (2010, p. 04, grifo do autor):

No ministério (...) eu estabeleci um programa de trabalho que cumpri e fui incorporando coisas; eu me envolvi muito na exportação, no apoio à exportação, com o objetivo, sobretudo, de ampliar a exportação de manufaturados – o Brasil só exportava *commodities* – aí entrou o calçado; no café, entrou o café solúvel.

Não se pode esquecer que, ao longo da sua estada à frente do Ministério da Indústria e Comércio, o país teve um crescimento médio de 13% a.a. Muito do que se considera como o “milagre econômico” ocorreu ao longo do governo Médici e da gestão de Pratini, no ministério. Ele mesmo reafirma isso, quando diz:

(...) quando eu era Ministro da Indústria e Comércio, o crescimento médio da indústria brasileira foi de quase 13% ao ano, nos quatro anos em que estive lá. Não foi por minha culpa, mas eu que estimei o setor privado a investir na tecnologia e, sobretudo, na exportação de manufaturados (MORAES, 2010, p. 05)

Assim podemos ver que, enquanto estrutura nacional, o Itamaraty também contribuiu para o início da exportação. Assim,

(...) o Itamaraty, no que diz respeito àquela solicitação, nos atendeu (...) creio que foi em 1969, que eles mandaram um grupo de pessoas. Convidou um grupo de 6 importadores para que viessem aqui examinar e verificar tudo que havia para a produção do sapato. Realmente, eles constataram que o Brasil poderia ser um fornecedor de sapatos.

Ainda em finais da década de 1960, o governo federal ampliou a publicidade e criou incentivos em favor das exportações. Em 1969, o Ministério das Relações Exteriores organizou a visita de compradores estrangeiros na IV FENAC – Feira Nacional do calçado. Nesse mesmo ano, empresários locais criaram um consórcio e começaram a assinar os primeiros contratos com compradores estrangeiros. Assim, foram fundamentais o apoio do Itamaraty para o início das exportações e a vinda de um grupo de visitantes estrangeiros, que certificaram a possibilidade de a cidade-região e o Brasil exportarem calçados.

Como já foi afirmado no capítulo anterior, a própria criação da FENAC – Feira Nacional de Calçados pode ser considerada como uma iniciativa para promover o produto da região. Ela atraiu empresários nacionais e do exterior para Novo Hamburgo, a partir de 1963, consolidando, assim, o polo industrial e exportador de produtos do setor coureiro-calçadista.

Outras medidas também surgiram antes do início da exportação da década de 70. Há registros de que, já em 1963, foi criada uma empresa exportadora de calçados, para incentivar a venda do calçado do Vale do Sinos, com o apoio do BRDE – Banco Regional de Desenvolvimento Econômico (BRDE, 1970 b), a pedido de empresários da cidade de Novo Hamburgo. Conforme o próprio BRDE, mesmo tendo sido mal sucedida em seus objetivos, a iniciativa marcou época como sendo uma das primeiras medidas públicas de apoio à exportação do produto.

Em 10 de abril de 1974, o Jornal NH divulgou uma notícia que tratava do discurso do deputado Santini (ex-prefeito de Novo Hamburgo) sobre a importância da exportação de calçados para a região, além de enaltecer o trabalho do Itamaraty, que acompanhava as investigações dos EUA sobre o calçado brasileiro:

Santini destacou avanços no Vale do Sinos: Campanha, com apoio do governo federal, em defesa das exportações de calçados para os EUA. Na tribuna da assembléia o deputado leu o telex do Ministro das Relações Exteriores, sr. Francisco Azeredo da Silveira, no qual dá conta das medidas de acompanhamento das investigações do Departamento do Tesouro dos EUA. O deputado fazia o registro para „tranquilizar todos os que se acham engajados na indústria coureiro-calçadista,

porque os altos escalões da administração pública já tomaram as medidas que o caso requer” (JORNAL NH, 1974, p. 08)

A exportação consolidou uma mudança na estrutura histórica produtiva do calçado, porque mudou a face e a perspectiva da escala local-regional sobre o desenvolvimento industrial e econômico. Para Carlos Anschau, a exportação foi: “(...) uma verdadeira mudança de cultura de produzir sapato em cima do fato de ter que voltar para a exportação, e isso trouxe benefícios que até hoje tu vês no cotidiano das fábricas” (...) (in REICHERT; MAGALHÃES, 2010, p. 93).

Certamente os estímulos, os incentivos, o setor constituído e o diálogo com a industrialização brasileira no geral realizaram-se nas iniciativas de abertura de empresas, mercados, articulações políticas e dificuldades, que o setor enfrentou nos primórdios da exportação.

Os “primórdios” da exportação de calçado na cidade-região remontam ao início da década de 60 e à empresa Haas Ribeiro, de São Leopoldo. Contudo, sem incentivo ou planejamento, ela não conseguiu sobreviver ao exigente mercado consumidor, principalmente o norte-americano. Sendo que essa iniciativa tinha sido articulada anteriormente em uma viagem de alguns empresários do setor aos EUA, com apoio do governo estadual, ainda sob a gestão do governador Leonel Brizola. Maurício Schimdt (in SCHEMES et al, 2005, p. 190, grifos dos autores) afirma sobre isso:

Sobre a exportação de calçados, o pioneirismo de fato se deu pela Haas Ribeiro, de São Leopoldo, mas como foi insipiente, não houve seguimento. Isso ocorreu por volta de 1965. Já tinha acontecido, em 60, se não me engano, uma viagem que o Bruno Petry organizou com o Seno Ludwig. Eles conseguiram dinheiro com o governo do Estado. Somente o Cláudio Strassburger pagou a passagem dele, porque queria participar. Essa viagem foi muito mais política, na minha forma de ver, do que viagem para concretização de negócios, porque não houve o *follow up* da coisa.

Sobre esse evento, Cláudio Strassburger comenta e informa a respeito de sua participação na viagem aos EUA, para prospecção de negócios externos:

Tudo se iniciou a partir da viagem (...) aos Estados Unidos. Os empresários (...), patrocinados pelo Governo do Estado realizaram essa viagem, e a mesma é a pedra fundamental de tudo. Eu me lembro (...) havia quatro empresários convidados pelo Governo do Estado. Eu não pertencia a esse grupo. Isso aconteceu, porque um dia encontrei o Bruno Petry, com quem eu sempre me relacionei muito bem, no Banco do Brasil. Ele insistiu para que eu fizesse parte desta comissão. Lembro que naquela oportunidade eu já procurava fazer alguma coisa, tanto pelas associações, como pelo setor como um todo. Eu acho que foi a insistência do Bruno Petry é que fez a arrancada de tudo isso (...). Eu e mais algumas pessoas participamos, por conta e risco próprios. Não podemos esquecer, absolutamente, o grande mérito do Governo do Estado, que teve essa enorme iniciativa, vendo o potencial que o Rio Grande do

Sul tinha, que o Brasil tinha, para se tornar um grande exportador nesse setor que nós abraçávamos, que era o calçado (in SCHEMES et al, 2005, p. 216).

Observa-se que o informante credita a uma iniciativa casual sua participação na viagem de contatos para exportação. Também Bruno Petry é citado como o nome, que, de alguma forma, também deu início à FENAC. Pessoa reconhecida na cidade-região, é filho de Leopoldo Petry, figura proeminente na localidade e que também foi dono de fábrica de calçados.

Alceu Feijó (in SCHEMES et al, 2005, p. 104) também confirma a viagem e o nome dos empresários envolvidos, quando afirma: “A primeira tentativa de se estabelecer um contato para exportação foi uma viagem aos EUA, promovida pelo governo estadual da época, que teve como participantes, entre outros, Claudio Strassburger, Oscar Adams e Bruno Petry”.

E continua Feijó a respeito da viagem e dos participantes:

A comissão que viajou aos EUA foi a seguinte: Sr. Edgar Siller, que era presidente da *Associação da Indústria e Calçado*; Sr. Oscar Adams, que fazia sapatos de salto Luís XV, e o Nilo Grin, o Artur Kunzler, do sapato masculino, o Bruno Petry, com sapatos de criança, além do Aquiles Gerhardt, do *Arplac* e do Cláudio Strassburger, que foram junto por conta deles (in SCHEMES et al, 2005, p. 105, grifos dos autores).

Na volta dessa viagem, foi constituído um grupo, para estudar a possibilidade do início de exportação de calçados. Um dos primeiros nomes indicados foi José Maria Carrasco Carrasco Mena (SCHEMES et al, 2005)⁸⁷. Estilista de renome internacional, de origem espanhola, Carrasco liderou essa comissão e apontou algumas questões de qualidade, para iniciar a exportação do calçado, a partir de pesquisa realizada na Europa a respeito do mercado consumidor calçadista; sobre as barreiras comerciais que impediam a colocação do produto no exterior e os impostos que barravam a exportação.

Ainda sobre o início da exportação, Strassburger afirma, “(...) havia uma descrença total de determinados órgãos do governo sobre o trabalho que estava sendo realizado” (in SCHEMES et al, 2005, p. 222). Entende-se que essa descrença citada por Strassburger pode ser creditada a um desconhecimento da exportação da cidade-região e do calçado, como também falta de estrutura por parte dos órgãos estatais para tal empreitada. Um produto, que, até então, o país não produzia para vender no exterior, em uma cidade-região distante da

⁸⁷ Conforme depoimento, Carrasco também atuou na exportação de calçados e produtos de couro, além disso, também inovou na questão de estilo de calçado e na produção ao criar a fita monovia de transporte do calçado na fábrica.

escala produtiva nacional, pode ter sido mal interpretado pelas estruturas estatais, que desconheciam ou nem existiam, para dar suporte à exportação do produto.

Além de problemas operacionais (transporte, logística, acesso a mercados), que atingiam o setor, as dificuldades de comunicação também surgiram:

(...) as comunicações eram muito difíceis, existiam poucos telefones e ainda eram tocados à manivela. Um dia, quis falar com o Cláudio, de Novo Hamburgo para Campo Bom, e não consegui linha. Então passei um fonograma, que foi recebido dois dias e meio depois! (BRANDENBURGER in SCHEMES et al, 2005, p. 190).

Muitas vezes, problemas como esses eram resolvidos pelos próprios empresários até mesmo de maneira casual, conforme relata Claudio Strassburger (in SCHEMES et al, 2005, p. 220):

Encontrei o Ministro das Comunicações no aeroporto, expliquei rapidamente os nossos problemas e pedi um aparelho de telex (...). Duas semanas depois, tivemos o nosso primeiro telex em Novo Hamburgo, na agência do correio. Ele talvez nem soubesse das nossas dificuldades.

O desconhecimento comercial em relação ao Brasil, por parte dos importadores, era freqüente e também outra dificuldade, conforme o depoente. E isso dificultava ainda mais a venda do produto para mercados externos. Segundo Brandeburger, os europeus perguntavam: “Onde é o Brasil? Ou, o que é o Brasil? Perguntavam até se tinha eletricidade (...) Ele (um comprador europeu) tinha aquela imagem de telhado de palha e chão batido, sem eletricidade, era a idéia que tinham do Brasil” (in SCHEMES et al, 2005, p. 207). Em outro momento, o gerente de vendas de uma empresa holandesa, falou a um amigo que, “(...) fazendo turismo, adorou o Brasil. Ele esteve em Acapulco!” (in SCHEMES, et al, 2005, p. 206). Segundo Cláudio Strassburger, “(...) quando iniciamos, havia uma descrença internacional sobre o Brasil. Eu lembro perfeitamente que, seguidamente, quando a gente estava na Europa e falávamos em Brasil, ou exportação, ele diziam: Ah, Brasil, capital Buenos Aires” (in SCHEMES et al, 2005, p. 222-223).

Conforme Brandenburger,

(...) fui visitar os clientes que se interessaram. A proposta deles era que tínhamos que apresentar um produto que interessasse a eles. Então, pedi-lhes algumas sugestões, mas eles negavam, dizendo que isso era com a gente. Como não conhecíamos nada do gosto deles, eles achavam graça, riam dos modelos que enviávamos. Hoje, ainda estamos meio ano atrás deles na moda, entretanto, naquela época, estávamos dez anos atrás, tanto na moda quanto no sapato. (...) Tive vontade de desistir, porque não via possibilidades (in SCHEMES et al, 2005, p.205).

As dificuldades em penetrar no mercado europeu foram muitas. Dentre elas, o desconhecimento das necessidades desse mercado e de sua cultura de produtos, de tendências e estilo, o que era dificultado pela incapacidade de traduzir as necessidades dos clientes da Europa. Entretanto, o preço foi decisivo nessa primeira negociação, pois permitiu que fossem possíveis os primeiros negócios, conforme relata Raul Brandenburger:

Os sapatos que ele (o possível cliente) comercializava da Itália custavam, em média, quatro dólares. Os produtos eram feitos de couro sintético e um pouco de couro natural. Os nossos eram mocassins com solado de couro, sandália de couro, sapato com salto de couro, e todos custavam entre dois e três dólares, metade do preço dos italianos. (...) Depois disso, ele falou: „Isso me interessa“ (in SCHEMES et al, 2005, p. 206).

Depoimento interessante é o de Mário Alberto Gusmão a respeito do primeiro pedido realizado no exterior, para empresas de Novo Hamburgo e do Vale do Sinos:

Tive a oportunidade de acompanhar a comitiva, como jornalista. Eles foram visitar os grandes compradores na época e concretizaram um pedido para o Strassburger e para o Grande Gala. Só para o Strassburger, fizeram um pedido de 120 mil pares de sandálias, e ele perguntou: „Para entregar em quanto tempo, um ano?“ E eles responderam: „Não. Em um mês!“ (in SCHEMES et al, 2005, p. 127).

Esse depoimento pode representar a mudança que a exportação trouxe para as empresas produtoras de calçado da escala local-regional, porque foi necessária a expansão produtiva, para a adaptação das indústrias aos pedidos feitos pelo mercado internacional. Esse impacto externo na estrutura produtiva histórica da cidade-região talvez tenha sido o fator determinante para a expansão produtiva do calçado. E os incentivos estatais suprimiram os investimentos necessários para o aperfeiçoamento da estrutura produtiva da cidade-região.

Já foram apresentados, no capítulo anterior, os números dessa expansão no período analisado neste trabalho. A seguir, são apresentados os números da exportação do calçado.

O preço do produto foi fator determinante para a inserção do calçado em mercados do Centro do capitalismo, uma vez que os custos (mão de obra, cadeia produtiva previamente instalada) e os incentivos estatais (fiscais e crédito) tornavam o produto mais competitivo em relação ao produto europeu ou norte-americano.

Diante do sucesso da primeira venda, verificou-se que a distância dos clientes e dos mercados deveria ser superada. Assim, foi criado o escritório da SKB – Strassburger, Kröeff e Brandenburger (a seguir, é mencionado a causa do surgimento dessa sigla), na cidade de Tilburg, Holanda, em 1972, com vendedores e um modelista italiano, criando o primeiro núcleo de inteligência internacional em vendas, mercado e *design*.

A montagem desse escritório sinalizou as dificuldades que seriam encontradas daquele momento em diante, pois, segundo Brandenburger, ainda não existiam escritórios brasileiros no exterior e não havia como mandar dinheiro via banco, para pagar as despesas com a sua montagem. Existiam, outrossim, necessidades reais de infraestrutura, de comunicações, de idioma, além de um despreparo bancário e governamental, para suportar essas transações. Conforme Brandenburger, até mesmo a compra de dólares para viagem ou mesmo para envio ao escritório na Holanda era dificultoso:

Quando viajávamos, a lei brasileira permitia-nos comprar mil dólares somente. (...) Mas eu precisava de trinta mil dólares para montar o escritório e, para enviar isso, tive que ir à Brasília, no Ministério da Indústria e Comércio. (...) não havia lei nem regulamento no Banco do Brasil que pudesse mandar dinheiro para abrir um escritório no exterior. (in SCHEMES et al, 2005, p. 208).

Nesse meio tempo, um comprador de calçado veio para o Brasil, para ver de perto as condições desse país tão distante e desconhecido, bem como apresentar as condições de produção da manufatura.

O rapaz voltou para a Europa, foi para a Itália, desenvolveu um mostruário e, em um mês, voltou, trazendo um modelo. Ficou aqui durante uma semana, indo nas fábricas e desenvolvendo o mostruário. Ele teve muita dificuldade, porque, no início, era tudo novo: forma nova, novo solado, materiais diferentes, cores que ninguém aqui estava acostumado. Hoje, vai-se numa fábrica de formas, pede-se uma forma e amanhã mesmo eles entregam. No entanto, naquele tempo, levavam duas semanas para fazer uma forma. O modelista trouxe dez formas e todo mundo se espantou. Também trouxe couro da Itália, cinco tipos diferentes, e pediu oito cores de cada um. O pessoal, nos curtumes, se apavorou, pois só faziam três cores, que serviam para todas as fábricas do Brasil. (...) Eram diversos modelos de saltos e formas que chegavam a levar 60 dias para serem produzidos. Para fazer uma bota, levava-se 30 dias; hoje, é de um dia para o outro (BRANDENBURGER in SCHEMES et al, 2005, p. 207).

Assim, depois de muitas negociações, o primeiro pedido foi realizado, e os sapatos foram produzidos e embarcados para a Europa. Esse primeiro embarque foi um acontecimento da mais alta importância, pois representava o ápice do empreendimento exportador, conforme relatos (SCHEMES et al, 2005). Foi encarado como uma grande façanha e tornou-se fato célebre e citado por outros fabricantes e agentes que se motivaram a exportar. Sobre essa questão, mais uma vez, Strassburger faz o seu relato:

Lembro-me do primeiro embarque para a Inglaterra. Eram sete caminhões enlonados, que levavam a mercadoria para o porto. Eu não diria que havia uma descrença do Vale em relação ao trabalho que estava sendo feito para a exportação, mas havia, talvez, num bom sentido, uma pequena incredulidade daquilo que o Jornal NH vinha publicando sobre o início das exportações; entretanto, sentimos que o primeiro embarque atingiria os objetivos se fosse melhor divulgado. Então,

contratamos batedores de motos com alto-falantes, foguetes e sirenes. Fizemos a trajetória do embarque, de Campo Bom para o porto de Porto Alegre, com os batedores, sirenes e foguetório. Os caminhões passavam por dentro das cidades, soltando foguetes, para alertar que estava acontecendo alguma coisa e que isso seria uma quebra na incredulidade. Inclusive, lembro que fizemos a volta na Praça da Matriz, em Porto Alegre, na frente do Palácio do Governo. Só depois dirigimo-nos ao porto e embarcamos o calçado. Foi uma coisa emocionante. Era o despertar do Vale para as exportações brasileiras de calçados, em volumes maciços, e que, realmente, representaram um trunfo governamental na meta das exportações (in SCHEMES et al, 2005, p. 223-224).

Observa-se, nesse depoimento de Strassburguer, que a divulgação da primeira exportação foi uma iniciativa sua, bem como do Jornal NH. Essa foi mais uma das tantas iniciativas de apoio aos interesses de classe do empresariado do calçado da cidade-região, como foi discutido no capítulo anterior, e que, de alguma forma, o editorial do grupo Sinos realizava, em apoiar o desenvolvimento econômico da região. Além disso, conforme Strassburger, a cidade de Novo Hamburgo e o Vale do Sinos iniciavam naquele momento o conhecido *boom* da exportação do calçado, e com ele, o Brasil tentaria amenizar a relação de dependência com o Centro do industrial do capitalismo, fornecendo-lhe produtos manufaturados.

Processos foram vividos e problemas foram resolvidos de forma criativa, mas, acima de tudo, incorporou-se esse aprendizado, que serviu para qualificar todo o setor de modo geral, conforme Schmidt:

Outra vez, vendemos 24 mil pares de botas e usamos um zíper mais barato, só que as mulheres colocavam a bota e o zíper estourava! Tivemos que trazer o calçado de avião, pôr o zíper certo e depois mandá-lo de volta. Mas isso também nos projetou, deu-nos uma base, uma aura de honestidade (SCHMIDT in SCHEMES et al, 2005, p. 193).

Em outra situação, o depoente relembra de um momento controverso, a respeito da qualidade do calçado.

Lembro que uma pessoa me trouxe um sapato da Austrália com um salto de madeira grosso. Perguntei: „Vocês fizeram um tratamento de veneno na madeira?“ Ele respondeu: „Fizemos“. Como eu tinha visto que isso não tinha acontecido, disse: „Não fizeram, pois o sapato está todo furado com um cascudo dentro que atravessa o couro de lado a lado“. Então, ele bateu o sapato na mesa e saiu um cascudo caminhando! (...) Continuei falando: „Mas olha isso aqui, você está exportando cascudo para o Brasil, isso aqui não é brasileiro! Ele disse: „Mas como não é brasileiro?“ Respondi: „Isso aqui é cascudo australiano, isso aí não tem no Brasil!“ E foi na gozação que se resolveu o problema (SCHMIDT in SCHEMES et al, 2005, p. 193-194).

Os problemas e as situações, por vezes, tornaram-se cômicos, especialmente quando novos atores locais foram chamados a participar. A falta do domínio da língua inglesa e certa “ingenuidade” foram capazes de criar situações inusitadas, como a relatada a seguir:

Numa ocasião, uma empresa recebeu seu primeiro pedido de exportação e todos ficaram muito nervosos, porque nunca haviam exportado. Dessa forma, entreguei o pedido todo traduzido e estava escrito assim: carimbo na palmilha direita – coquete e na palmilha esquerda the same. Então, ele fez o sapato, trouxe-nos para ver e numa palmilha estava escrito: coquete e na outra: the same! (SCHMIDT in SCHEMES et al, 2005, p. 194).

Além disso, quase aventuras pessoais foram relatadas no transporte *in loco*. Por exemplo, ao entregar os pedidos, no início da exportação, não se tinha transporte adequado ou a entrega era feita até mesmo pessoalmente pelo dono da fábrica. Sobre isso, comenta Schimdt (in SCHEMES et al, 2005, p. 198):

A passagem nada custava comparada ao excesso de bagagem, pois chegávamos a viajar com 24 caixões de sapatos, chegávamos no destino e pegávamos vários táxis. Tínhamos que cuidar para os motoristas não mudarem de rumo, levando os sapatos. Havia tudo isso. Não tínhamos nem apoio, e tínhamos que fazer tudo por nós mesmos.

Sobre o transporte do calçado para o mercado consumidor externo foi necessário também uma discussão sobre os valores de frete. Strassburger participou dessas negociações e relata:

(...) fiquei três meses viajando entre Estados Unidos, Rio de Janeiro e Brasília, para resolver os problemas do custo do frete aéreo e marítimo. Levei toda a documentação para a Conferência Interamericana de Frete. Mostrei que tínhamos as quantidades, pois eles queriam um mínimo para colocar um valor específico para o sapato, que até então entrava na tarifa geral. (...) Finalmente, concederam-me uma tarifa específica (in SCHEMES et al, 2005, p. 223).

Foi necessária essa atuação, porque a estrutura de transporte era precária, os navios eram raros, caros e lentos. Para isso, buscou-se uma solução inovadora, o transporte aéreo. Entretanto, esse estava também despreparado para atender a forte demanda. Conforme Maurício Schimdt (in SCHEMES et al, 2005, p. 197):

Nós tínhamos que discutir tudo, até de transporte. Eu mandava sapato para os Estados Unidos via Chile, via Alemanha, via Portugal, porque nós não tínhamos transporte. A VARIG era dona do campinho e não deixava os outros entrar. Eu briguei com o Eric de Carvalho dentro da igreja em Brasília por causa disso. Inclusive aquela história que dizem que foi pedido para a Força Aérea para levar sapatos é verdadeira. Eu estive com o Mário Andreazza, no Rio de Janeiro, e pedi para ele nos dar uma força, porque o frete marítimo custava quatro vezes o que custava o aéreo, ou três vezes, não me lembro bem.

Dessa forma, segundo relato de Schimdt, “(...) tivemos que motivar a Varig a criar uma taxa especial para podermos exportar. (...) Ela tinha muito interesse em iniciar a exportação aérea de cargas” (in SCHEMES et al, 2005, p. 222). Pode-se considerar aqui que até mesmo esse setor, na companhia aérea referida, pode ter sido incentivado pela exportação de calçado.

A Varig foi utilizada como a empresa que transportava o calçado para o exterior. Conforme Anschau (in REICHERT; MAGALHÃES, 2010, p. 95):

(...) a primeira viagem de empresário pra feira de Paris nós que conduzimos. Nós alugamos um avião da Varig, um quadrimotor (...) um avião a jato, desse que agora é visto aqui, que é o avião que ainda tem um na Presidência da República, é um quadrimotor Boeing 707. Alugamos um, o governo alugou, encheu de empresários, que nunca tinham viajado e jogou pra dentro da feira de Paris, que era a maior feira de calçados do mundo, de couro. E aí, o pessoal foi que levou um banho de informação de tecnologia dali e veio pra cá e tratou de fazer as coisas. Primeira vez que se fez os embarques no exterior de sapato e dada a distância entre nós aqui do Sul e o mercado consumista dos Estados Unidos, tivemos que montar uma rede de abastecimento de transporte aéreo. Também aí pegamos os aviões da Varig, enchíamos de sapato e levamos pros Estados Unidos (...) todos os trajetos só com sapato lá dentro.

Conforme Ênio Klein (2008, p. 03):

(...) a VARIG ia com os porões vazios, não tínhamos ainda frete, carga aérea. Então, levávamos os passageiros e no porão do avião tinha lugar. E então, a VARIG, que tinha linhas para Miami, Nova York, abrindo linhas, a VARIG tinha condições de levar o nosso sapato e fazer um precinho bom. Nós conseguimos com o próprio Pratini, com a VARIG, tarifas boas para o nosso calçado.

Já ao optar-se pelo transporte marítimo, no início do processo exportador, ocorreram dificuldades quanto à consecução de um transporte regular dos calçados produzidos no Vale para o mercado externo. Assim, em 1974, foi criado um pool de empresas de transporte marítimo, formado pelas empresas Lóide Brasileiro, Metomar e Mormac, que era norte-americana, com a finalidade de dirimir o problema. Por fim, o transporte internacional do calçado para os destinos de exportação era feito pela Capital Logística, existente até hoje, e a Brascargo, que não existe mais.

Os embarques do calçado em containers eram realizados em Novo Hamburgo, pela empresa Expresso Rio Grande-São Paulo⁸⁸, única conveniada da Receita Federal para efetuar a “containerização” dos calçados a serem embarcados no Porto de Rio Grande. Nessa

⁸⁸ Em SCHEMES et al, 2005, há duas entrevistas a respeito dessa empresa, que fazia o transporte do calçado. Mas elas se referem ao princípio do processo, no início do século.

operação, os containers eram lacrados na presença de agentes da CACEX e da Receita Federal, do agente de exportação e do transportador.

Por fim, a produção calçadista era produzida e entregue diretamente nos mercados consumidores a partir de uma estrutura comercial que se constituía das companhias de exportação.

3.4 AS COMPANHIAS DE EXPORTAÇÃO (TRADINGS)

As companhias de exportação desempenhavam um papel importante, senão determinante, no contato comercial com o exterior (COSTA; PASSOS, 2004), pois eram encarregadas da burocracia necessária para a compra e a venda, dos contatos do importador com a fábrica, bem como da carta de crédito, que o calçadista descontava no banco. Desde o início do processo exportador, instalaram-se no Vale as Trading Companies, ou popularmente chamadas de Companhias de Exportação, que atuavam como intermediárias entre o cliente estrangeiro e o fabricante na cidade-região. Nesse momento, os principais escritórios exportadores instalados no Vale eram a Mitsubishi do Brasil S/A, a Genesco, a Atlas Import e a Michel Maynard.

Segundo depoimento de Gusmão (in SCHEMES et al, 2005, p. 131): “Houve uma época em que, na Galeria Central (em Novo Hamburgo), hoje Calçadão, havia cerca de trinta exportadores de calçado”.

Parece que a internacionalização da produção de calçado, na cidade-região, objetivou-se também na internacionalização da cidade como polo econômico e político da região, uma vez que bancos, companhias de exportação, casas de câmbio e escritórios das fábricas de calçados estavam localizadas em Novo Hamburgo. E isso representou a polarização e a hegemonia que a classe dominante de Novo Hamburgo produziu em relação às cidades do Vale do Sinos, como já foi dito.

As companhias de exportação representavam os interesses dos compradores externos do produto, conforme Klein (1991, p. 27):

Como los compradores necesitan estar en contacto constante con el mercado, manteniéndose informados sobre el comportamiento de las ventas, no pueden trasladarse a los países productores y visitar todas las ferias especializadas. Sus funciones exigen la concentración total en el mercado, razón por la que utilizan para sus compras en el exterior a agentes de compras, quienes reciben una comisión, de 7 a 12%, por el trabajo de colocar pedidos, preparar programas y controlar la producción.

Ênio Klein (2008, p. 04) afirma, ainda, a respeito das companhias de exportação:

E ao mesmo tempo se estabeleceram os agentes, as companhias, que faziam esse meio-de-campo, e que nosso fabricante, fabricante de calçado começaram a receber os compradores alemães, holandeses, e se estabeleceram aqui e faziam o meio de campo com as boas fábricas de sapato e as grandes redes de distribuição dos Estados Unidos.

Como contrapartida a essa massiva presença estrangeira no setor, medidas foram tomadas, com incentivos fiscais às empresas exportadoras de capital nacional e fomento às redes de associação de exportadores. “A INTERBRÁS, *trading* brasileira, subsidiária da Petrobrás para o comércio internacional, era a esperança dos exportadores domésticos, principalmente daqueles de menor expressão produtiva, que não puderam ingressar no mercado internacional” (KLEIN, 2008, p. 05, grifo do autor).

Ênio Klein, ao explicar o início da exportação, afirma que, em 1966, participou de uma missão comercial do Itamaraty para a África, quando amostras de calçados foram levadas e, inclusive, alguns pedidos foram realizados nessa viagem. Sobre essa exportação ainda, Klein afirma que a primeira empresa a se inserir naquele mercado foi a Bata Shoe. Fala também sobre as colônias europeias naquele continente:

(...) e o porquê da nossa pequena exportação de calçados para a África, você precisa verificar o seguinte: quando as antigas colônias africanas vinculadas à Inglaterra, à Holanda, à Bélgica, à França, essas antigas colônias que começaram a se tornar independentes – até havia uma piada: que as primeiras providências que o país devia tomar, eram uma bandeira, o Hino Nacional e construir uma fábrica de calçados. Então, o que aconteceu: depois que se iniciou o processo de independência da África, nos anos 50 e 60, quem entrou lá foi a Bata Shoe (KLEIN, 2008, p. 04)

A empresa a Bata Shoe era uma companhia de exportação com capital Tcheco, que conseguia acessar o mercado africano, a partir dos territórios recém-independentes da Europa. Isso foi uma das causas da dificuldade de entrada do sapato brasileiro, especificamente de Novo Hamburgo e do Vale do Sinos, em países africanos.

Mesmo assim, as principais companhias de exportação estrangeiras que atuaram na cidade de Novo Hamburgo e na região do Vale do Sinos foram: Sumitomo (capital japonês), British Shoe (capital inglês) e a Bata Shoe (capital Tcheco).

Segundo Maurício Schmidt, com a instalação de uma agência exportadora brasileira, criada por ele e mais duas pessoas, o próprio Claudio Strassburger e Raul Brandenburger, é que se obteve o início da exportação como se conhece hoje.

O que realmente deu o início da exportação de sapato foi a SKB, que aglutinou as indústrias todas, fez um *pool* e dali em diante começou. Depois de cinco anos, quando o Cláudio e eu fizemos uma viagem para os Estados Unidos juntos, (...) nós começamos realmente a ter resultado, porque nós ficamos trabalhando em cima disso. Tanto é que eu botei dinheiro e só vi retorno dois anos e meio depois de iniciado. Iniciamos com o *Franciscano*, que, na época, era o produto mais conhecido do grupo Strassburger (SCHMIDT in SCHEMES et al, 2005, p. 190, grifos dos autores).

A SKB foi a primeira agência exportadora de sapatos a instalar-se em Novo Hamburgo e no Vale do Sinos. Depois disso, outras iniciaram operações na cidade-região. Sobre a SKB, Schimdt (in SCHEMES et al, 2005, p. 197) diz ainda:

(...) lembro que nós não tínhamos nem um nome certo para a empresa. O nome da empresa surgiu por uma sugestão do Raul Branderburger. A mesma ficou como era Schmidt, Strassburger e Kröeff, sendo que esse último não chegou a fazer parte por motivos dele e nosso, e o B de Brandenburger. Então, ficou SKB. No fim, nem sei como informamos, para botar o nome na carta de crédito.

A diferença fundamental entre um agente exportador e a SKB é que esta foi fundada para vender sapatos da cidade-região. Um dos seus proprietários era dono de fábrica, Strassburger, mas, além disso, a SKB conectava todas as outras fábricas de calçados da região com a exportação. Assim, a exportadora colocou escritórios nos Estados Unidos e na Europa e foi abrindo mercados externos para o calçado: USA, Canadá, Alemanha, Holanda, França, países nórdicos, Dinamarca, Austrália e depois o Japão.

Maurício Schmidt (in SCHEMES et al, 2005, p. 200, grifos nossos) comenta sobre a SKB:

Com a *counterwaling duty*, que Nixon criou em 1971, simplesmente aumentando impostos, nos obrigou a instalar escritórios próprios de venda, em Danvers, MA, de onde atendíamos os clientes americanos e canadenses. Assim, instalando o escritório, conseguimos efetuar vendas diretas às cadeias de lojas, em alguns casos, e mantivemos as vendas em andamento. Ganhamos por todo esse trabalho somente 3% sobre o valor líquido (no mercado doméstico, os vendedores de calçados ganhavam 8%), mas o volume de vendas mantinha a firma, e isto já em 1971.

Observa-se, no depoimento, que Maurício Schmidt toca em um processo de retaliação comercial por parte dos EUA em relação ao calçado brasileiro – do Vale e de Novo Hamburgo. Resumidamente, essa retaliação consistiu em sobretaxar o calçado e evitar a competição com os produtores norte-americanos (SPEKTOR, 2010). Apesar da sobretaxação, a SKB a burlou, abrindo escritórios de importação diretamente em cidades norte-americanas.

O quadro a seguir apresenta as empresas criadas nos países de atuação da SKB e o ano de fundação.

Nome do representante	Empresa	País	Ano de fundação
-	British Shoes	Inglaterra	1968
John Lelovic	Lelovic & Co.	Canadá	1969
Bud Silverman	Hillcrest Shoes	USA	1969
Arthur Hirshberg	Pitsfield Shoes	USA	1969
Robert Marder	Dimension Imports	USA	1969
Arnold Goldstein	Howmark of Canadá	Canadá	1969
Arthur Greene	-	USA	1969
Sasaki	Sumitomi	USA	1969
Gerome Fisher	Sumitomo/9 West	USA	1969
Ruud Bresson	SKB	Holanda	1969
Joseph Goldberg	J. G. Footwear Pty. Ltd.	Austrália	1969
Stanley Watchman	-	Inglaterra	1969

Quadro 7 – Empresas importadoras de calçados criadas nos países de atuação da SKB.
Fonte: (SCHEMES et al, 2005, p. 201).

As companhias de exportação facilitavam o contato com o exterior, porque havia certa burocracia em torno da exportação. Em seu depoimento, Roberto Moser (2007) explica como era feita a ACC – Antecipação do Contrato de Câmbio (já explicado no capítulo anterior o que era esse incentivo), bem como a atuação da companhia de exportação no processo de pedido, produção e recebimento do pagamento, por parte da empresa produtora de calçado. O depoimento é relativamente longo, mas importante pelas minúcias do processo:

As operações financeiras na época eram até facilitadas, não eram muito burocráticas, as cartas de crédito eram rotativas ou dirigidas. Nas rotativas, o importador recebia a carta como cabeça no Brasil, e ele tinha várias empresas que produziam calçados e ele depois fazia as transferências de crédito no mesmo valor do que havia sido negociado o pedido. E a outra era uma negociação em que a carta de crédito vinha direto para o fabricante aqui no Brasil. Normalmente, o cliente comprava esse crédito no exterior, o banco dele fazia a transferência para um banco brasileiro, via de regra o Banco do Brasil (MOSER, 2007, p. 04)

E continua o depoente:

Que, por sua vez, de posse desse documento, conferindo a chave, ou seja, conferindo dados com o cliente lá fora, ele se assegurava de que era uma operação regular, fazia-se o adiantamento do contrato de câmbio, de até 60 dias deste valor. Depois de oficializado, o banco fazia um adiantamento de câmbio de até 60% do valor do total da carta de crédito para a empresa, enfim, comprar matéria-prima e estruturar a confecção do produto. Posteriormente, quando da mercadoria pronta, existiam dois tipos de liquidação: o *Bill of lading*, era o chamado BL, que era o documento de embarque no porto, pegava-se este documento de embarque no porto, juntava-se com a guia de exportação emitida pela CACEX, junto com o *Commercial invoice* e o *Packing list*, que eram as documentações, digamos assim, a fatura burocrática do produto; se levava no banco essa documentação e se fazia a liquidação do contrato de câmbio. O banco pegava de volta o adiantamento que havia feito, só que ele fazia o adiantamento na taxa do dia, com um deságio de 02, 03% e quando recebia, recebia na taxa do dia e o lucro dele era a variação cambial mais o deságio do adiantamento. Isso dependia muito também do prazo que levava pra fazer a liquidação desse contrato. E o restante do saldo era liquidado com a taxa de câmbio no valor do dia, isso quando era BL. E tinha o *Foward Cargo Reciver*, que era um outro documento. Que o despachante, nomeado pelo importador no Brasil, quando ele estava de posse dessa mercadoria, ou seja, tinha o conhecimento de embarque da transportadora que tinha feito a coleta, ele gerava esse documento, chamado *Foward Cargo Reciver*, o recibo de carga adiantada, antecipada; não precisava se esperar o embarque da mercadoria no porto, podia se pegar esse recibo do despachante, levava-se para o banco, juntando-se com o documento da CACEX e da carta de crédito, outros documentos, e também o mesmo procedimento para fazer a liquidação da venda (MOSER, 2007, p. 04-05, grifos do autor).

Percebe-se, nesse longo depoimento, que os trâmites envolviam diversas partes. O processo era iniciado na empresa produtora-exportadora, passava pela CACEX, chegava ao banco para desconto do ACC (Antecipação de Contrato de Câmbio), envolvia o agente da companhia de exportação e chegava ao embarque do produto.

E por fim, foi somente nos anos 80 que as empresas calçadistas iniciaram a exportação de marca própria. A primeira empresa a fazer isso foi a Catléia, que tinha uma marca própria registrada na Alemanha. Conforme Ênio Klein (2008, p. 05):

É que a Catléia tinha técnicos, modelistas, chefes de exportação, e tinha um cara na Alemanha, que era um apaixonado pelo Brasil e pela Catléia, e ele desenvolvia o sapato para o gosto alemão. O sapato Catléia era um sapato todo de couro, um mocassin, uma bota, que eram feitos para o consumidor alemão.

Mas isso já foi em outro momento da história e, para este trabalho, o mais importante é que, na década de 70, a exportação do calçado proporcionou a inovação do produto, que, na década de 80, estaria pronto para ter marca própria.

Sobre a expansão produtiva que resultou em exportação do calçado, apresenta-se a seguinte tabela com os números da produção, do produto, da exportação e os destinos, ao longo dos 10 anos analisados por este trabalho. Essa tabela foi produzida a partir do Censo do Calçado, entre 1971 e 1979. Os números corroboram a tese da expansão produtiva-exportação com base nas articulações das escalas econômicas local-regional-nacional-global.

3.5 A EXPORTAÇÃO CALÇADISTA EM NÚMEROS, DESTINOS, PERCENTUAIS E TIPO DE CALÇADO EXPORTADO: 1969-1979

Ano de produção	Total de pares produzidos em NH e no Vale do Sinos	Pares exportados	Relação entre pares produzidos/exportados	% do tipo de calçado em relação aos exportados	Comparação da produção total com ano anterior	Principais destinos das exportações (em %)
1969	23.834.945	-	-	-	-	-
1970	26.763.488	-	-	-	12%	-
1971	39.889.163	6.183.354	15,5%	65% Feminino	49%	-
1972	41.494.435	11.565.123	28%	78% Feminino	4%	-
1973	51.851.564	17.583.597	34%	73% Feminino	25%	EUA 90% Europa Oc. 6% Canadá 2% Oceania 1% América Central 1%
1974	51.634.000	19.573.000	38%	74% Feminino	-0,9%	EUA 76% Europa Oc. 20% Canadá 2% URSS 1% Am. Central 1%
1975	64.058.000	25.431.000	40%	77% Feminino	25%	EUA 74% Europa Oc. 20% Canadá 2% Austrália 2% Am. Central 1% URSS 1%
1976	67.770.000	25.983.000	38%	77% Feminino	5%	EUA 77% Europa Oc. 11% Am. Central

						6% Canadá 4% Austrália 2%
1977	69.688.000	20.183.000	29%	80% Feminino	2,8%	EUA 72% Europa Oc. 19% Canadá 3% Austrália 3% URSS 3%
1978	86.576.000	30.669.000	35%	90% Feminino	24%	EUA 70% Europa Oc. 23% Austrália 3% Canadá 2% URSS 1% Am. Central 1%
1979	100.139.000	34.457.000	34%	89% Feminino	11%	EUA 64% Europa Oc. 31% Canadá 3% Austrália 2%
TOTAL/ MÉDIA	648.255.847	189.528.074	32%	80%	15,7%	EUA 74%

Quadro 8 – Dados gerais das exportações em Novo Hamburgo e no Vale do Sinos.
Fonte: adaptado pelo autor de ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE NOVO HAMBURGO, 1971-1979.

No quadro, são apresentados os cruzamentos das informações sobre a exportação do calçado da cidade-região, seus destinos, os percentuais em relação à produção total e a expansão produtiva, na comparação com o ano anterior. Essa tabela permite visualizar, de modo geral, os números que a expansão produtiva e a exportação do calçado da cidade de Novo Hamburgo e o Vale do Sinos vivenciou no período entre 1969 e 1979. Também é necessário observar que, no final, é apresentado o cálculo total ou médio da produção, da exportação, do crescimento produtivo, comparando um ano a outro e, ainda, uma média de exportação para os EUA, principal foco comercial da exportação da cidade-região.

Além disso, em alguns cálculos, nem todos os anos foram contabilizados por falta de informação. No cálculo sobre o crescimento produtivo, na comparação de um ano a outro, em 1974, não houve crescimento da produção de calçados. É importante lembrar aqui que o ano entrou na divisão, mas o decréscimo produtivo não. Por último, todos os números são oriundos do Censo do Calçado, da ACI-NH ⁸⁹/FEE-RS, entre 1971 e 1979. Cabe lembrar também que o valor médio do calçado exportado, durante os 10 anos, era de US\$ 2,78 (dois dólares e setenta e oito centavos) (ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE NOVO HAMBURGO, 1979).

Os números da produção calçadista geral já foram apresentados no capítulo anterior. Contudo, foram repetidos na tabela, em virtude da necessidade de cruzá-los com variáveis diretamente ligadas a esse trabalho. Esses dados, de alguma forma, mostram parte do argumento, em números, sobre a expansão produtiva do calçado e sua exportação.

Mesmo sem uma documentação que comprove a produção calçadista na década anterior (1960-1970), sabe-se que 60 milhões de pares foram produzidos nessa década (REICHERT; MAGALHÃES, 2010). Considerando essa informação, observa-se que, entre uma década e outra, a produção cresceu em torno de dez vezes (650 milhões de pares produzidos em 1979). Não foi possível obter um depoimento que informasse sobre a exportação entre 1960-1970. Se ocorreu, a venda externa era esparsa, pequena, não regulamentada, sem incentivo e, até mesmo, de cunho mais voluntarista do que incentivada, sistematizada, dirigida, programada e com apoio e financiamento estatal.

A expansão produtiva do calçado – uma das variáveis deste trabalho – pode ser verificada na tabela acima, de uma maneira geral, porque houve um crescimento constante na produção do mesmo, na década de 1970. E isso pode ser uma evidência histórica do chamado boom calçadista, do desenvolvimento industrial da escala local-regional e da articulação com a substituição de exportações brasileira no período. Ou melhor, pode-se considerar também que o chamado “milagre econômico”, oficiosamente proclamado, tem como base a produção da manufatura das escalas econômicas estudadas neste trabalho.

No ano de 1968, foram produzidos 24.655.252 pares de calçados. Não temos as informações decantadas (conforme a tabela) desse número, porque ainda não existiam documentos informativos do “Censo do Calçado”, o qual apresentava as especificidades dessa

⁸⁹ Todos os gráficos apresentados fazem parte do levantamento de fontes feito pela pesquisa. E todos esses números foram retirados dos arquivos da ACI-NH – Associação Comercial e Industrial de Novo Hamburgo e Região. As conversões de valores e números estão diretamente no corpo dos gráficos. Agradeço desde já a meu bolsista Vinícius Moser, que fez as devidas conversões, a partir de valores atuais.

informação. Assim, o que se pode observar é que, entre esse ano e o de 1969, produziu-se 1 milhão de calçados a menos nas fábricas da cidade-região. Sobre a exportação, não há informações. Também não há número informativo da quantidade exportada em 1969, porque faltam documentos que apontem para isso.

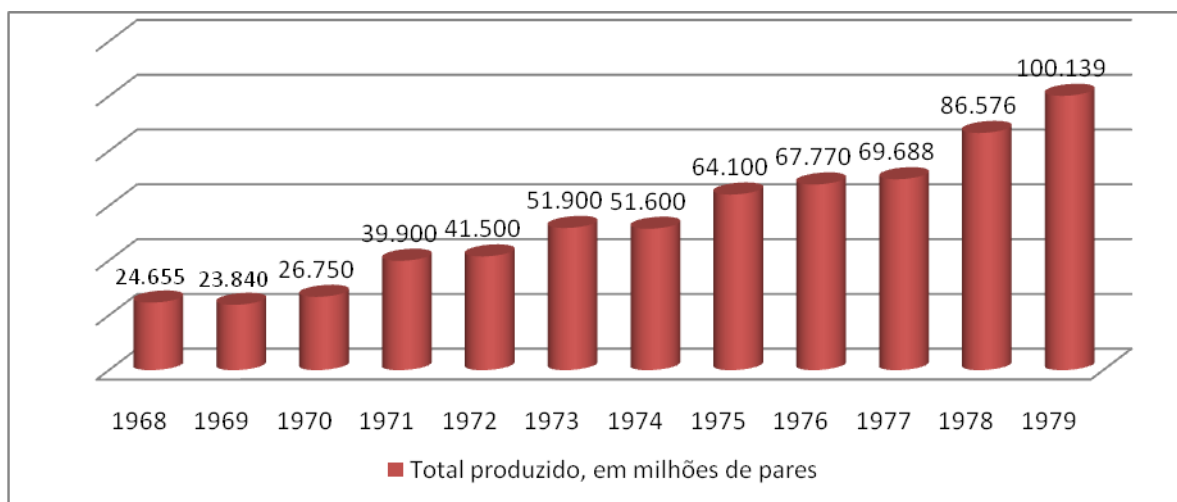


Gráfico 1 – Total produzido, em milhões de pares, pelo Vale do Sinos, entre 1968 e 1979.

Fonte: adaptado pelo autor de ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE NOVO HAMBURGO, 1971-1979.

Apesar do decréscimo produtivo, pode-se aferir que esse ano é considerado o início da exportação do produto para os EUA e a Europa Ocidental. Certamente, nem mesmo o setor estava organizado para a produção dos documentos informativos necessários. O que se tem são os depoimentos de Claudio Strassburguer, Raul Brandenburg e Maurício Schimdt, que apontam para o início da exportação nesse ano e a primeira exportação de sandálias (produto de grande apelo e consumo popular) por parte da fábrica de calçados Strassburger, em 1969.

Para analisar os 10 anos (1969-1979) de produção calçadista em Novo Hamburgo-Vale do Sinos, pode-se começar pela produção total da tabela. Nesse período de tempo, aproximadamente 650.000.000 (seiscentos e cinquenta milhões) de pares de calçados foram produzidos pelas escalas local-regional. Desse número, aproximadamente 190.000.000 (cento e noventa milhões) de pares foram exportados. Sendo que, em uma média histórica, 75% (setenta e cinco por cento), em torno de 140.000.000 (cento e quarenta milhões) de pares, tiveram como destino a América do Norte, especificamente os EUA. Já a entrada de dólares

americanos na cidade-região-país com essa exportação, ao longo dos 10 anos, em números atuais, conforme a tabela, foi em torno de US\$ 5 bilhões de dólares⁹⁰.

Na quarta coluna da tabela (QUADRO 8), há um cálculo sobre a expansão produtiva e a exportação do calçado, porque foi possível visualizar essas duas variáveis em números. Em 1971, 15,5% dos calçados foram exportados, em relação ao número de produzidos. Ao mesmo tempo, houve o crescimento de 49% na produção geral de calçados. Em 1972, a exportação cresceu 28% do produzido, mas a produção da manufatura avançou somente 4%. Assim, produziu-se menos e exportou-se mais. Em 1973, a relação voltou à sua média, isto é, exportou-se 34% do produzido, e a produção geral aumentou em 25%.

Em 1974, ocorreu um caso especial, porque se exportou 38% do produzido, e a produção, em relação ao ano anterior, diminuiu em -0,9%, aproximadamente. Quer dizer, por motivos diversos, que não é a discussão central deste trabalho, a exportação aumentou mesmo com uma queda vertiginosa da produção. Pode-se concluir que se exportou até mesmo o que supria o mercado interno.

Em 1975, 40% dos calçados produzidos foram exportados, e o aumento da produção em relação ao ano anterior foi de 25%. Em 1976, exportaram-se 38% e o crescimento produtivo foi de somente 5%. Novamente, parte da produção que supria o mercado interno foi vendida ao exterior.

Em 1977, primeiro ano em que os números do IPEADATA apresentam a exportação de manufaturados brasileiros separados da exportação geral, a exportação calçadista, em relação aos números da produção geral na cidade-região, foi de 29%, enquanto o crescimento da produção em relação ao ano anterior foi de somente 2,8%. E a exportação de calçados brasileiros representou 9% da balança externa de manufaturados do Brasil.

Em 1978, 35% do produzido foi exportado, e o crescimento foi de 24%, representando 12% da pauta de exportação de manufaturados do Brasil. O objetivo é apresentar didaticamente os dados numéricos, para mostrar que a exportação sempre foi maior que a expansão produtiva, em relação ao ano anterior. A expansão produtiva aumentou, na maioria das vezes, em relação ao ano anterior, mas não mais que a venda externa do produto.

Em 1979, o crescimento da produção foi de 11%, e exportou-se 34% da produção geral. Nesse ano, 9,5% da pauta de exportações de manufaturados do Brasil foi de calçados.

⁹⁰ Atualização de Cr\$ para R\$ feita pelo IGP-DI da Fundação Getúlio Vargas e conversão para US\$ feita pela taxa de câmbio do dia 07/10/2010, publicada no *site* do Banco Central do Brasil

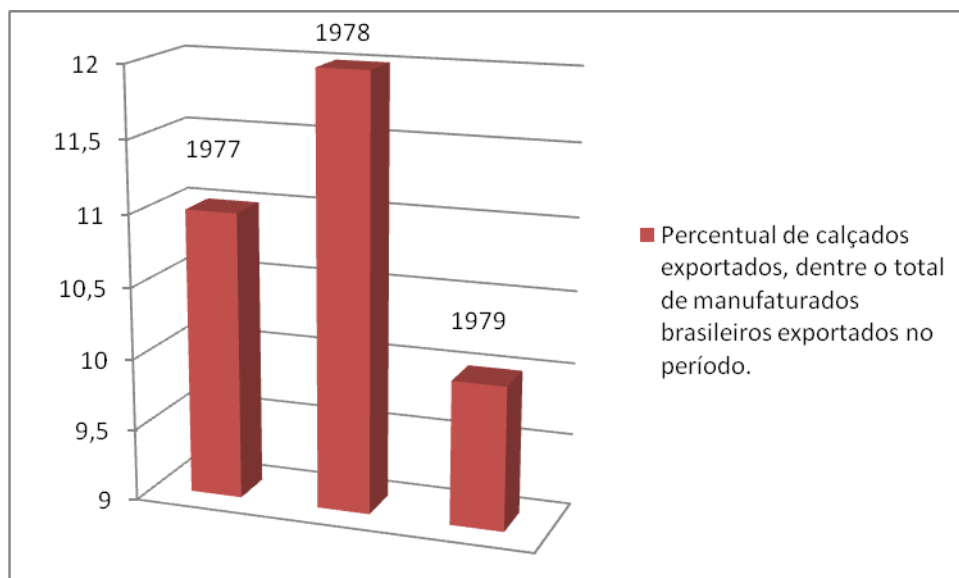


Gráfico 2 – Percentual de calçados exportados pelo Vale, dentre o total de manufaturados brasileiros exportados no período de 1977 a 1979.

Fonte: adaptado pelo autor de IPEADATA, 2010.

O gráfico acima apresenta a representação do calçado produzido em Novo Hamburgo e no Vale do Sinos, em relação às exportações de manufaturados brasileiros, nos 03 anos disponibilizados pelo IPEADATA. Antes dessas três datas, não existe informação separando as exportações do país por produtos, isto é, não foi possível calcular essa representação, porque os dados nacionais são gerais, incluindo produtos naturais e semimanufaturados.

Sobre os dez anos analisados por este trabalho, podem-se elencar várias médias históricas, também com base na tabela. Na primeira, quase 2/3 do calçado produzido foi exportado para a América do Norte, sendo que, especificamente para os EUA, foi enviada grande parte desse número. Também, em uma média histórica, em torno de 30% do calçado produzido foi exportado.

O gráfico 3, abaixo, apresenta os números dos calçados exportados.

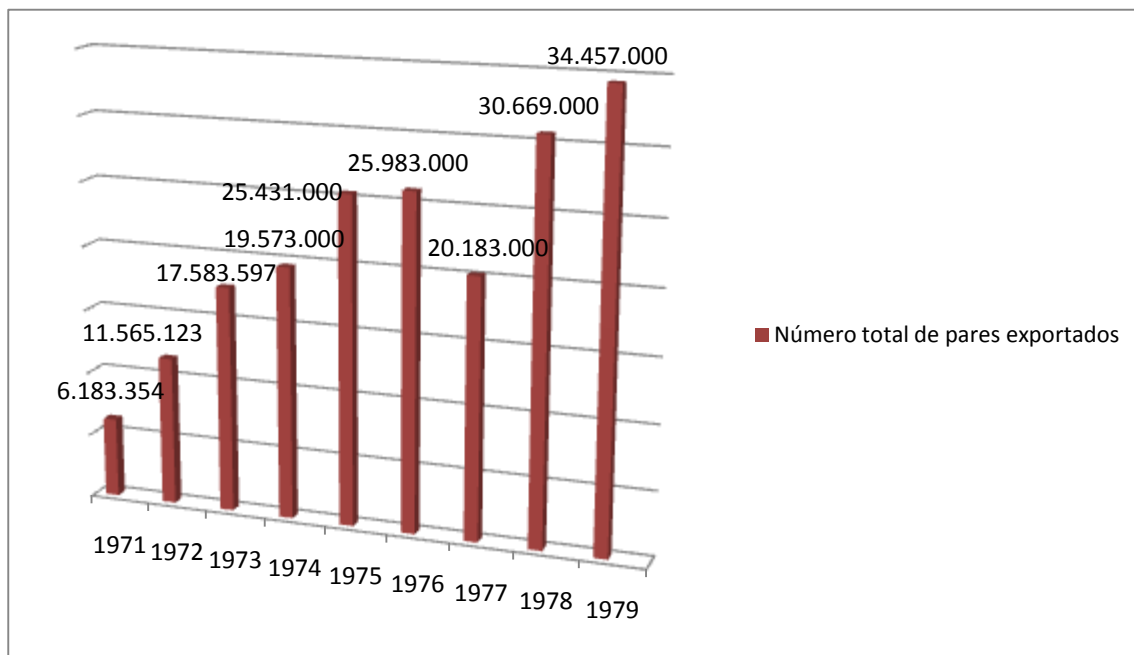


Gráfico 3 – Total exportado, em pares, pelo Vale do Sinos, entre 1971 e 1979.

Fonte: adaptado pelo autor de ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE NOVO HAMBIRGO, 1973 a 1979.

O gráfico 1 (página 136) mostra somente os anos mais significativos da produção do produto. É possível observar a curva acentuada da expansão produtiva-exportação do calçado do Vale do Sinos. Nos anos de 1971 e 1975, percebe-se um acréscimo de quase 4 X ao número de pares exportados. Mesmo com uma rápida diminuição no ano de 1977, ainda é maior do que a exportação em 1971.

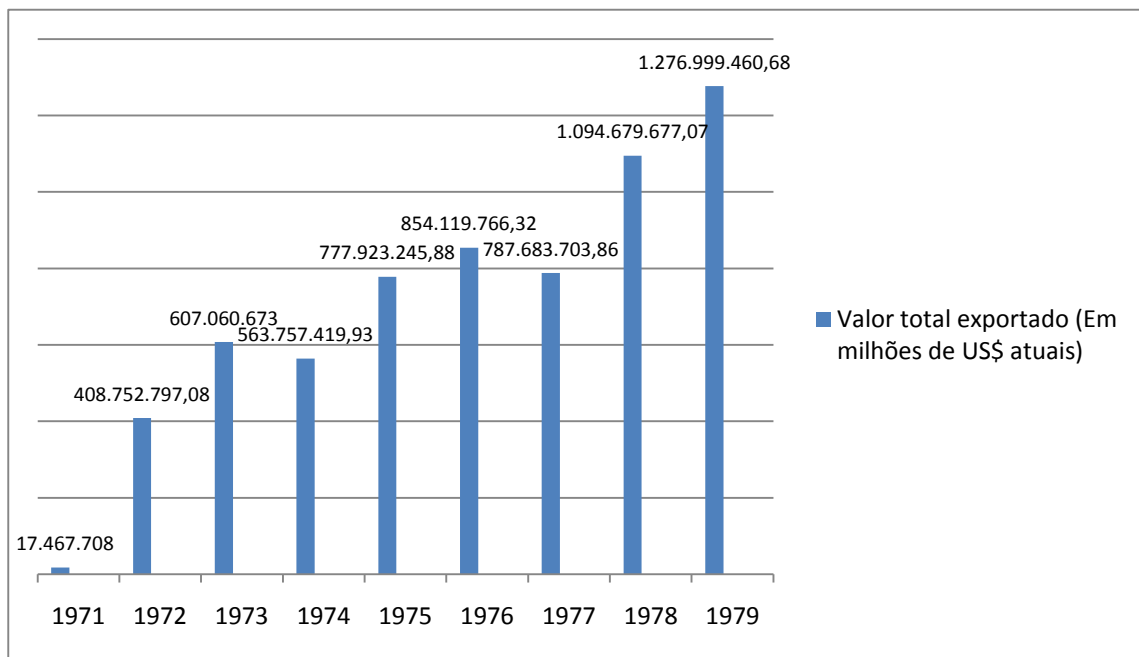


Gráfico 4 – Total exportado, em milhões de US\$ atuais, pelo Vale do Sinos, entre 1971 e 1979.
Fonte: adaptado pelo autor de ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE NOVO HAMBIRGO, 1973 a 1979.

Quanto aos valores atualizados (GRÁFICO 4) acima, se, em 1971, arrecadaram-se em torno de 17 milhões dólares com as exportações, em 1979, esse valor foi da ordem de 1.276,000,000 (Hum bilhão, duzentos e setenta e seis milhões de dólares americanos) aproximadamente, em valores atuais. Um crescimento quase dez vezes maior em valores atualizados.

A região do Vale dos Sinos especializou-se na produção de calçados femininos, enquanto Franca, em São Paulo, no masculino (BARBOSA, 2006). Alguns argumentos apontam a causa da grande produção do feminino. Uma delas é que Novo Hamburgo e a região incorporaram-se à produção de calçado em larga escala, a partir da competição com a Itália. Assim, como nesse país se produziam mais calçados femininos que masculinos, Novo Hamburgo e o Vale do Sinos herdaram essa tradição. Além disso, a qualidade e o preço do produto, a partir dos incentivos estatais, podem explicar essa especialização. E, em última instância, historicamente o consumo feminino por calçado é maior que o masculino.

No gráfico 5, percebe-se que 75% das exportações de calçados foram de calçados femininos, a especialidade da cidade-região. Também nesse gráfico, percebe-se o destino dos calçados, ou seja, a produção manufatureira calçadista tinha qualidade, para inserir-se em mercados exigentes e competitivos.

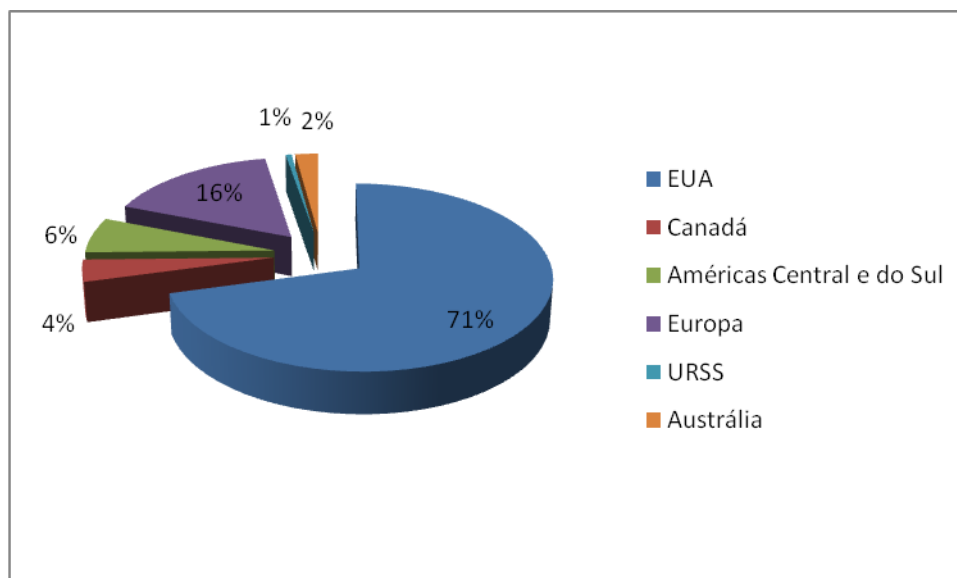


Gráfico 5 – Média geral dos destinos das exportações calçadistas do Vale do Sinos, de 1973 a 1979.
Fonte: adaptado pelo autor de ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE NOVO HAMBIRGO, 1973 a 1979.

Houve uma mudança de relação entre a Periferia (Brasil) e o Centro (EUA e Europa). Se a idealização desenvolvimentista brasileira desse momento – sempre na perspectiva da continuidade do projeto, desde 1930 – era relacionar-se com esses países centrais, buscando amenizar a desvalorização dos termos de troca no comércio internacional, o calçado pode ser entendido como um dos principais produtos manufaturados que concretizaram essa mudança. Considerando que foi direcionado quase que exclusivamente para os países centrais, pode-se afirmar que o produto teve importância profunda nessa relação, contribuindo para construir a condição semiperiférica⁹¹ do Brasil, no sistema mundial.

Os números da pauta de exportação brasileira, no período estudado, mostram que a qualidade do calçado possibilitava o abastecimento de mercados do centro do Capitalismo. Por mais que os estudos especializados mostrem que há uma gigantesca tendência de venda externa de manufaturados de industrialização periférica para mercados menos dinâmicos que o Brasil, o calçado tinha como destino mercados exigentes, isto é, o Centro do sistema. Os números, os destinos e sua articulação com a política externa mostram que, se, de fato, grande parte dos produtos manufaturados exportados pelo Brasil tinham como destino os países periféricos (armas, carros de combate, têxteis, automóveis, etc.), o calçado tinha como destino principal os mercados norte-americano e europeu.

⁹¹ Condição de um país como o Brasil, que, ao buscar a amenização da dependência na relação Centro – Periferia, construiu um parque industrial reconhecido, mas não completo em termos de desenvolvimento econômico ou social. Atualmente, a semiperiferia é conhecida como “emergentes”, “em desenvolvimento” ou até mesmo os BRICS – Associação de países semiperiféricos: Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul.

Como já foi dito, a qualidade do produto e o preço competitivo devem ser creditados à tradição da cadeia produtiva local-regional (COSTA; PASSOS, 2004; KLEIN, 1991), à especialização na produção existente há muito tempo e ao apoio e aos incentivos fiscais e financeiros, oriundos de poderes públicos locais, estaduais e federais, bem como de agências governamentais de fomento. No caso do calçado de Novo Hamburgo e região, até mesmo a esforços individuais por parte de lideranças políticas nacionais da época.

3.6 O CALÇADO BRASILEIRO NO MERCADO NORTE-AMERICANO

Apesar dos números, obviamente nem tudo foi tão cooperativo entre o Brasil e os EUA no período, mesmo com a opção brasileira pró-norte-americana, na Guerra Fria. Se, politicamente, o Brasil tinha se posicionado favoravelmente aos EUA, do ponto de vista econômico, os governos do período civil-militar não se mantinham necessariamente ao seu lado, de maneira incondicional. A economia brasileira, com o aprofundamento da industrialização e da posterior exportação, passou a competir mais com os EUA. Ambos os países tornaram-se mais competidores entre si do que aliados incondicionais, o que se deve, em grande parte, ao fim da complementaridade das economias.

No caso do calçado, de maneira específica, em meados da década de 70, aconteceram até retaliações comerciais por parte da potência ocidental contra o Brasil ou, mais especificamente, contra a escala local-regional (SPEKTOR, 2010). E isso se deu por pressão dos produtores de calçados norte-americanos, que entendiam como desleal a concorrência do produto brasileiro, o qual tinha subsídios que o tornavam competitivo do ponto de vista do preço e da qualidade.

Exportava-se muito nas indústrias tradicionais (têxteis, calçados), mas também na indústria automobilística, que contava com programa de incentivos fiscais, especialmente voltado a essa área, conforme Reis Velloso, o qual afirma:

Quando (Henry Kissinger, secretário de Estado dos EUA) vinha ao Brasil para conversas na área de relações exteriores, sempre tinha reuniões com a área econômica, ou seja, com Simonsen e comigo (João Paulo dos Reis Velloso). Tinha uma agenda econômica, problemas que representavam um semilitígio, como a questão dos créditos fiscais que o Brasil dava à exportação e que incomodava os americanos (D'ARAÚJO; CASTRO, 2004, p. 187).

Em 1974, o governo norte-americano, por meio de seu departamento alfandegário, recebeu denúncia de concorrência desleal, por parte da Associação Americana das Indústrias

de Calçados, por meio da concessão de subsídios indevidos pelo governo argentino e pelo brasileiro. Assim, nesse ano, após entendimentos com as partes, foi sancionada a Lei de Comércio Exterior, com aplicação de sobretaxa às importações de calçados não sintéticos. Isso levou o Departamento de Comércio da FENAC a encerrar as negociações de redução das restrições do calçado do Vale do Sinos no mercado dos EUA, direcionando os esforços para os mercados europeus. No entanto, em 1975, o governo norte-americano voltou à carga, ingressando com novo processo, solicitando restrições de importações não somente ao calçado, mas a outros artefatos de couro.

Parece que, mesmo fornecendo produtos manufaturados para os EUA, houve certa pressão dos fabricantes daquele país. Com isso, o governo norte-americano sobretaxou o produto brasileiro, alegando, principalmente, a concorrência desleal a partir dos subsídios.

Por mais que se entenda que o Capitalismo central demandava produtos de boa qualidade e baixo preço no sistema internacional, não se pode deixar de lado o fator determinante, que é interno, ou seja, o fabricante norte-americano de calçados, que foi prejudicado, recorreu e, por sua pressão, constituiu uma disputa política em torno do produto vendido pelo Brasil. A importância, a quantidade, a qualidade e, principalmente, o baixo preço estão na dinâmica capitalista e na sua lógica; por isso, as pressões de produtores norte-americanos contra o calçado brasileiro pareciam estar mais em âmbitos governamentais, enquanto a articulação e a relação do sistema capitalista às localidades, regiões, sub-regiões do planeta estava acima de qualquer questão.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A estrutura histórica produtora de calçados e afins, da cidade de Novo Hamburgo e da região do Vale do Rio dos Sinos, no Rio Grande do Sul, estabeleceu relações com o capitalismo global e com o projeto industrial brasileiro, de maneira mais profunda, a partir do final da década de 60. Esse projeto industrial buscava, desde meados da década de 1930, amenizar a dependência periférica a que estava submetido o país, pelo centro industrial capitalista. Para tanto, o Brasil buscava janelas de oportunidades externas que contribuíssem com a modernização industrial interna e com a mudança de perfil na inserção econômica internacional através da substituição de exportações. Internamente, o Estado brasileiro incentivava setores industriais a produzirem manufaturas que fossem competitivas, pudessem ser fornecidas para o capitalismo global e, assim, resultassem em um novo tipo de inserção brasileira no sistema internacional.

O período pós-1945 propiciou o cenário para a criação da CEPAL, com o apoio da ONU. Essa comissão diagnosticou os problemas econômicos da América Latina e propôs, primeiramente, ações para incentivar a substituição de importações e a complementaridade econômica dos países latino-americanos. Essas ações tiveram como base grande parte das políticas econômicas implementadas no Brasil desde o governo Vargas. Inclusive, muitas discussões da CEPAL aconteceram em território brasileiro, a partir de ideias brasileiras, na década de 50. Internamente, o país debatia suas posições a respeito da sua industrialização, e certo consenso ideológico hegemônico lastreava as discussões sobre o desenvolvimento industrial pretendido, ou seja, a industrialização tornara-se um “interesse nacional”. Praticamente todos os governos desde 30, de alguma forma, estavam, em maior ou menor grau, em concordância com as ideias desenvolvimentistas industriais estimuladas pela intervenção estatal.

Externamente, também as posições brasileiras buscavam inserção comercial, política e econômica, almejando mercados consumidores para seus produtos, créditos e parcerias comerciais. Conceitualmente, entende-se que a Política Externa Independente, com base no Paradigma Desenvolvimentista, na década de 60, foi resultado do binômio desenvolvimento industrial interno e inserção externa, que visava à mudança de perfil brasileiro no sistema internacional.

Esse binômio atravessou a história contemporânea do país e consolidou uma modernização econômica, que, primeiramente, ficou centrada no Sudeste brasileiro e, a partir

do final da década de 60, por meio de políticas de desconcentração industrial, foi estimulada em outras regiões do país.

A escala nacional brasileira e seu projeto industrial, a partir do final da década de 60, incentivou a expansão produtiva nas escalas local e regional, fora do centro hegemônico industrial – São Paulo e a região do ABC, principalmente. Com o objetivo de aproveitar a nova divisão do trabalho mundial do Capitalismo, algumas localidades-regionais e suas estruturas econômicas históricas receberam incentivos fiscais, de crédito e políticos para a produção de manufaturas, demandadas pelos mercados consumidores externos. Essas estruturas produtivas, então, adaptaram-se à nova fase do Capitalismo e passaram a expandir sua produção industrial, visando à substituição de exportações.

Analisando, ao longo deste trabalho, a produção calçadista de Novo Hamburgo e do Vale do Sinos, na década de 70, no contexto de continuidade das políticas nacionais industriais, que incentivavam a expansão produtiva, sua exportação e a mudança de perfil do Brasil no sistema econômico internacional, com base em relações entre as escalas econômicas local-regional-nacional-global, entende-se que foi possível contextualizar o desenvolvimento industrial brasileiro, na segunda metade do século XX. Discutiram-se as relações de economia política entre as escalas econômicas do Brasil e deste com o sistema internacional, principalmente no caso de Novo Hamburgo e da região do Vale do Rio dos Sinos. Foram apresentadas as condicionantes da expansão produtiva do calçado na escala local-regional e os números dessa expansão e da exportação, na construção de um perfil de potência regional para o Brasil.

Com isso, foram respondidos os problemas desta pesquisa. Em outras palavras, foram apontadas as relações das políticas desenvolvimentistas, no período da ditadura civil-militar brasileira, com a expansão produtiva e de exportação do calçado de Novo Hamburgo e do Vale do Sinos, sendo que essa exportação foi resultado da interação entre escalas econômicas global-nacional-regional-local no período. Assim, a hipótese de trabalho gerou uma tese que recaiu sobre um conjunto de interesses econômicos e políticos locais-regionais-nacionais, inter-relacionados pelas escalas econômicas produtivas, que buscava a mudança de perfil do Brasil no sistema internacional, a partir da substituição de exportações.

Por intermédio de agentes históricos das escalas econômicas local-regional-nacional, o estímulo à expansão produtiva e à exportação de calçados foi uma costura de interesses políticos, econômicos e ideológicos, que resultaram em uma contribuição local-regional, para a escala nacional inserir o Brasil com um novo perfil externo. Esse perfil foi,

preponderantemente, o de uma semiperiferia industrial, ou seja, o país deixava de ser periférico (com hegemonia de produção e exportação de matérias-primas e dependência econômica), tornando-se semiperiférico (com produção e venda de manufaturados para o sistema internacional).

No caso específico de Novo Hamburgo e do Vale do Rio dos Sinos, essas escalas econômicas responderam aos estímulos produtivos e contribuíram com o desenvolvimento industrial da escala nacional e com a substituição de exportações, ideário hegemônico do Brasil pós-30, de maneira geral, e da ditadura civil-militar, de maneira específica. A escala nacional mediou, pois, a relação entre as escalas local-regional e a global: as escalas local-regional (Novo Hamburgo e o Vale do Sinos) produziram sapatos; a escala nacional incentivou com investimentos e incentivos à produção e à exportação do calçado, e a escala global integrou-se à essa dinâmica, comprando o produto.

A partir da lógica político-ideológico-econômica do Capitalismo, Novo Hamburgo reproduziu a mesma lógica em nível regional e construiu uma relação de Centro-Periferia com a região do Vale do Rio dos Sinos. Assim, o estrato mais dinâmico e moderno de classe da cidade polarizou politicamente a relação econômica com o Vale do Sinos e constituiu esse centro urbano como pólo político da produção calçadista na região. Internamente, a construção do consenso ideológico aconteceu por meio da ação de pessoas e instituições interessadas na construção desse ideal de desenvolvimento. Desde a atuação do principal periódico local, passando pela associação comercial da cidade, o discurso de interesse pelo desenvolvimento industrial proposto – interesse particular, transformado em interesse geral – foi construído e aceito pela cidade-região.

Durante a década de 70, Novo Hamburgo e o Vale do Sinos ficaram conhecidos internacionalmente pela produção de calçados com qualidade, muito em virtude da grande produção e dos preços competitivos, em comparação a outros centros produtores de calçados, como Elda, na Espanha, e León, no México. Como o setor coureiro-calçadista era uma estrutura econômica histórica na cidade-região e, por isso, estava consolidado, os incentivos oriundos da escala nacional reforçaram a produção, que resultou em números consideráveis de pares de calçados produzidos/exportados.

Acerca dos dez anos da expansão produtiva e da exportação do calçado analisados, foi possível também apresentar números que atenderam aos objetivos (gerais e específicos), responderam aos problemas de pesquisa e confirmaram a tese de trabalho, porque o aumento da produção e da exportação foi significativo, e o aumento produtivo foi da ordem de 10x

(dez vezes) entre o que se produziu nos anos de 1968 e 1979. Já a exportação teve um crescimento vertiginoso. Em que pese não se ter os números iniciais, pelo menos sobre os anos de 1968 e 1969, percebeu-se que a média histórica da exportação em relação ao produzido foi de aproximadamente de 30%. E essa última representou, em termos quantitativos de vendas ao exterior, algo em torno de 1.276.000.000 (um bilhão duzentos e setenta e seis milhões de dólares americanos), somente no ano de 1979, em números atuais. Aproximadamente 650.000.000 (seiscentos e cinquenta milhões) de pares foram produzidos na década de 70, dentre os quais 190.000.000 (cento e noventa milhões) de pares foram exportados, e desses, 140.000.000 (cento e quarenta milhões) de pares foram vendidos somente para os EUA. Sendo que poderíamos trabalhar com a perspectiva de que o mercado interno brasileiro consumiu a outra parte dos pares produzidos. De alguma forma esses números da exportação também apresentam os números do consumo interno brasileiro. Mas isso pode ser uma discussão para outro trabalho.

Os números, aferidos com essa expansão produtiva e de exportação, foram substanciais na economia local-regional. Para se ter uma ideia dessa riqueza, em 1979, 34% do calçado produzido por essas escalas foi exportado pelo Brasil para o sistema internacional. Na relação com os produtos manufaturados nacionais, naquele ano, na pauta de exportações do país, o calçado produzido em Novo Hamburgo e região representou 9,5% do total exportado.

A partir disso, a inserção externa do Brasil diferenciou-se de períodos anteriores, pois forneceu produtos manufaturados para o Centro do Capitalismo, principalmente os EUA. A exportação do calçado, principalmente o feminino, por parte de Novo Hamburgo e do Vale do Sinos, penetrou em mercados consumidores de massa, que, de alguma forma, amenizaram a relação de dependência econômica do país com o sistema econômico internacional. O dinamismo econômico do polo político construído em Novo Hamburgo conseguiu internacionalizar a indústria regional e atraiu a atenção da escala global. Assim, a escala local constituiu-se e ficou conhecida, interna e externamente, como a “Capital nacional do calçado”.

O desenvolvimento econômico e social gerado com os números do aumento produtivo-exportação de calçados certamente não foi dividido de maneira equânime entre os habitantes da cidade-região. Isso porque, ao mesmo tempo que Novo Hamburgo foi considerada a cidade dos “mil Galaxies”, o crescimento populacional em seu entorno, na própria cidade e no Vale do Sinos, trouxe problemas sociais de toda ordem, resultado da

chegada de mão de obra para suprir a carência nas fábricas. O êxodo rural com toda sua gama de questões aconteceu *pari passu* com o processo industrial do calçado como em todo processo industrial capitalista.

De maneira geral, contudo, a produção de calçados não amenizou profundamente a relação Centro-Periferia, porque esse produto não era o único fabricado, sendo apenas mais um. Se a escala nacional tentava amenizar a relação Centro-Periferia, imposta pelo capitalismo global, parece que também a escala local-regional reproduziu essa lógica em relação ao centro industrial brasileiro, com incentivos federais, estaduais e municipais.

Interessante notar que a continuidade do projeto industrial brasileiro atravessou governos, regimes e partidos políticos, do Brasil contemporâneo. Especificamente no marco temporal deste trabalho, a ditadura civil-militar continuou a modernização industrial iniciada na década de 30, obviamente com novas especificidades. De certa forma, a modernização industrial, além de fortalecer economicamente o país, suas cidades e regiões, também fortalecia as forças armadas, isto é, o fortalecimento econômico do país significava fortalecimento político das forças armadas. Contudo, o projeto industrial apresentou, no momento da transição democrática, problemas de financiamento, e, com isso, também as forças armadas entraram em um certo descrédito junto à população. Ao contrário do início da década de 70, quando o crescimento econômico estava relacionado a certo apoio à ditadura civil-militar, apesar de grupos políticos urbanos intelectualizados formarem oposição, muitas vezes armada.

Pode-se cogitar que talvez a continuidade do projeto industrial brasileiro esteja exatamente na questão dos interesses do Exército, sua modernização e a modernização econômica do país. Entretanto, esta é uma questão para ser trabalhada em outro momento.

A expansão produtiva e de exportação, da década de 70, lastreou a década seguinte, quando houve a consolidação da estrutura produtiva dessas escalas, inclusive com a produção e a exportação de marcas próprias de calçado, não somente as encomendas pré-demandadas.

Até o final da década 80, o manufaturado conseguiu responder à altura das demandas da escala nacional e seu projeto industrial no pós-29 e, principalmente, das demandas do Centro do Capitalismo. Depois disso, com a abertura econômica, mudanças políticas e o fim do regime de benefícios creditícios, subsídios e apoios oficiais, o calçado deixou a escala local-regional com problemas estruturais sentidos até hoje, quando se tenta mudar a matriz produtiva econômica da cidade-região, em especial após a abertura econômica dos anos 90 e a

crise ocorrida neste setor em 1994-95, com a assunção do Plano Real, e a conseqüente liberalização do mercado interno brasileiro.

REFERÊNCIAS

1. ABDENUR, R. Política externa e desenvolvimento. *Política Externa*, v.3, n. 3, dez. 1994.
2. ABICALÇADOS. *Estatísticas*. Disponível em: <http://www.abicalcados.com.br/estatisticas.html>. Acesso em: 19 jan. 2011.
3. ABREU, M. de P. (org.). *A ordem do progresso: cem anos de política econômica republicana*. Rio de Janeiro: Elsevier, 1990.
4. ALMEIDA, P.R. de. Relações internacionais do Brasil: introdução metodológica a um estudo global. *Contexto Internacional*, v. 13, n. 02, jul/dez 1991.
5. ARRIGHI, G. *O Longo século XX: dinheiro, poder e as origens do nosso tempo*. Rio de Janeiro: Contraponto; São Paulo: UNESP, 1996.
6. ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE NOVO HAMBURGO. Disponível em: www.acinh.com.br. Acesso em: 12 jan. 2011.
7. _____ . *Produção de calçados no sul: censo da indústria de calçados do Vale do Rio dos Sinos – 1971*. Novo Hamburgo: [s. ed.], 1972.
8. _____ . *Produção de calçados no sul em 1972: censo da indústria de calçados do Rio Grande do Sul*. Novo Hamburgo: [s. ed.], 1973.
9. _____ . *Produção de calçados no sul em 1973*. Novo Hamburgo: [s. ed.], 1974.
10. _____ . *Produção de calçados no Rio Grande do Sul em 1974*. Novo Hamburgo: ACI-NH; FEE, 1975.
11. _____ . *V censo do calçado RS: 1975*. Novo Hamburgo: ACI-NH; FEE, 1976.
12. _____ . *6º censo do calçado RS: 1976*. Novo Hamburgo: ACI-NH; FEE, 1977.
13. _____ . *7º censo do calçado RS: 1977*. Novo Hamburgo: ACI-NH; FEE, 1978.
14. _____ . *9º censo do calçado RS: 1979*. Novo Hamburgo: ACI-NH; FEE, 1980.
15. BAER, Werner. *A economia brasileira*. São Paulo: Nobel, 2009.
16. BANCO CENTRAL DO BRASIL. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br>. Acesso em: 07 out. 2010.

17. BANCO DO BRASIL. Disponível em: <www.bb.com.br>. Acesso em: 24 dez. 2010.
18. BANDEIRA, P.S. *O crescimento da indústria no Rio Grande do Sul na década de 70: um estudo comparativo*. Porto Alegre: FEE, 1988.
19. BARBOSA, A. de S. *Empresariado fabril e desenvolvimento econômico: empreendedores, ideologia e capital na indústria do calçado (Franca, 1920-1990)*. São Paulo: Hucitec; FAPESP, 2006.
20. BARBOSA, R. O Brasil e a integração regional: a ALALC e a ALADI (1960-1990). In: *Diplomacia para o desenvolvimento: sessenta anos de política externa brasileira (1930-1990)*. São Paulo: Cultura editores associados; NUPRI; FAPESP, 1996, p. 135-168.
21. BARROS, A. de S.C. A formulação e a implementação da política externa brasileira: o Itamaraty e os novos atores. In: MUNOZ, H.; TULCHIN, J.S. *A América Latina e a política mundial*. São Paulo: Convívio, 1986.
22. BIELCHOWISK, R. *50 anos de pensamento da Cepal*. Rio de Janeiro: Record, 2000
23. _____. *Pensamento econômico brasileiro: o ciclo ideológico do desenvolvimentismo*. São Paulo: Contraponto, 1988.
24. BOSCHI, R.R. *Elites industriais e democracia*. Rio de Janeiro: Graal, 1979.
25. BRANDÃO, C. *Território e desenvolvimento: as múltiplas escalas entre o local e o global*. Campinas: Unicamp, 2007.
26. BRDE. *A indústria de calçados no Rio Grande do Sul*. Porto Alegre: BRDE, 1970 a.
27. _____. *Perspectivas de exportação da indústria de calçados do Rio Grande do Sul*. Porto Alegre: BRDE, 1970 b.
28. BREDEMEIER, F.W. O trilho de transporte na indústria de calçados. *Vale dos Sinos*, São Leopoldo, n. 1, jan./jun. 1969.
29. CARDOSO, F.H. *Empresário industrial e desenvolvimento econômico no Brasil*. São Paulo: DIFEL, 1972.
30. CARNEIRO, L.G. *Trabalhando o couro: do serigote ao calçado made in Brazil*. Porto Alegre: L & PM: CIERGS, 1986.
31. CERVO, A.L.; BUENO, C.. *História da política exterior do Brasil*. Brasília: UnB, 1992
32. _____. *Inserção internacional: a construção dos conceitos brasileiros*. São Paulo: Saraiva, 2008.
33. _____. Relações internacionais do Brasil. In: CERVO, A.L. (Org.). *O desafio internacional: a política exterior do Brasil de 1930 aos nossos dias*. Brasília: Universidade de Brasília, 1994, p. 9-58.

34. COLISETE, R.P. A força das idéias: a CEPAL e o industrialismo no Brasil no início dos anos 50. In: SZMRECSÁNYI, T.; SUZIGAN, W. *História econômica do Brasil contemporâneo*. São Paulo: EDUSP; HUCITEC, 2002.
35. COSTA, A. B.; PASSOS, M.C. (Orgs.). *A indústria calçadista no Rio Grande do Sul*. São Leopoldo: UNISINOS, 2004, p. 9-98.
36. COUTINHO, C.N. *A dualidade de poderes: estado, revolução e democracia na teoria marxista*. 2. ed. São Paulo: Brasiliense, 1987.
37. CYSNE, R.P. A economia brasileira no período militar. In: D'ARAÚJO, M.C. de; SOARES, G.A.D. (Orgs.). *21 anos de regime militar: balanços e perspectivas*. Rio de Janeiro: FGV, 1994.
38. D'ARAÚJO, M.C.; CASTRO, C. (Orgs.). *Tempos modernos: João Paulo dos Reis Velloso, memórias do desenvolvimento*. Rio de Janeiro: FGV, 2004.
39. DALMAZO, R.A. *Planejamento Estadual e acumulação no Rio Grande do Sul: 1940-1974*. Porto Alegre: FEE, 1992.
40. DINIZ, E. Empresariado, regime autoritário e modernização capitalista: 1964-1985. In: SOARES, G.A.D.; ARAÚJO, M.C. (orgs.). *21 anos de regime militar: balanços e perspectivas*. Rio de Janeiro: FGV, 1994, p. 198 – 231.
41. DOCKHORN, G.V. *Quando a ordem é segurança e o progresso é desenvolvimento: 1964-1974*. Porto Alegre: EDIPUCRS, 2002.
42. DREIFUSS, R.A. *1964, a conquista do estado: ação política, poder e golpe de classe*. Petrópolis: Vozes, 1981.
43. FALCON, F.J.C. O capitalismo unifica o mundo. In: REIS FILHO, D.A.; FERREIRA, J.; ZENHA, C. (Orgs.). *O século XX*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2003, volume I.
44. FAUSTO, Boris. *História do Brasil*. 7. ed. São Paulo: Edusp, 1996.
45. FENSTERSEIFER, J.E. (Org.). *O complexo calçadista em perspectiva: tecnologia e competitividade*. Porto Alegre: Ortiz, 1995. p. 97-181.
46. FERREIRA, J. (org.). *O populismo e sua história: debate e crítica*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2001.
47. FICO, C. *Reinventando o otimismo: ditadura, propaganda e imaginário social no Brasil*. Rio de Janeiro: FGV, 1997.
48. FISHLOW, A. Algumas reflexões sobre a política econômica brasileira após 1964. In: *Estudos Cebrap 7*, São Paulo, jan/mar. 1974.

49. FONSECA, P.C.D. Desenvolvimento econômico e distribuição de renda. In: SALVO, M.; PORTO JR, S. da S. (Orgs.). *Uma nova relação entre Estado, sociedade e economia no Brasil*. Santa Cruz do Sul: UNISC, 2004, p. 269-292.
50. _____. As origens e as vertentes formadoras do pensamento cepalino. *Revista brasileira de Economia*, Rio de Janeiro, v. 54, n. 3, p. 333-358, jul./set. 2000.
51. _____. *Vargas: o capitalismo em construção, 1906-1954*. São Paulo: Brasiliense, 1989.
52. FONSECA JR, G. Aspectos da teoria das relações internacionais. *Política Externa*, v. 3, n. 3, dez. 1994.
53. _____. Estudos sobre a política externa no Brasil: os tempos recentes (1950-1980). In: FONSECA Jr. G.; LEÃO, V.C. *Temas de política externa brasileira*. Brasília: Funag; IPRI; Ática, 1989.
54. FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS. *IGP-DI*. Disponível em: <<http://portal.fgv.br/>>. Acesso em: 28 set. 2010.
55. FURTADO, Celso. *Formação econômica do Brasil*. 11. ed. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1971.
56. GERTZ, R.E. (Org.). *História Geral do Rio Grande do Sul, volume 4 – República: da Revolução de 1930 à ditadura militar (1930-1985)*. Passo Fundo: Méritos Editora, 2007.
57. GRAMSCI, A. *Concepção dialética da história*. 9. ed. Rio de Janeiro: Civilização brasiliense, 1991.
58. HAFFNER, J.A.H. *A CEPAL e a industrialização brasileira (1950-1961)*. Porto Alegre: EDIPUCRS, 1999, p. 9-78.
59. HALLIDAY, F. *Repensando as relações internacionais*. Porto Alegre: UFRGS; FAPA, 1999.
60. IBTeC. Disponível em: <<http://www.ibtec.org.br/teaser/index.php>>. Acesso em: 20 jan. 2011.
61. IPEADADA. *Base de dados*. Disponível em: <<http://www.ipeadata.gov.br/>>. Acesso em: 05 set. 2010.
62. JORNAL CORREIO DO POVO. *Noticiário geral*. Porto Alegre: Empresa Jornalística Caldas Júnior, 1974, diversos números.
63. JORNAL EXCLUSIVO. Novo Hamburgo: Grupo Editorial Sinos, 1970-1979, diversos números.
64. _____. Disponível em: <<http://www.exclusivo.com.br/>>. Acesso em: 06 jan. 2011.

65. JORNAL NH. *Noticiário*. Novo Hamburgo: Grupo Editorial Sinos, 1960-1979, diversos números
66. KLA VEREN, A.V. Análises das políticas externas Latino-americanas: perspectivas teóricas. In: MUNOZ, H.; TULCHIN, J.S. *A América Latina e a política mundial*. São Paulo: Convívio, 1986.
67. KLEIN, E.E. *La cadena de distribución y la competitividad de las exportaciones latinoamericanas: las exportaciones de calzado del Brasil*. Santiago: CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe), 1991.
68. _____. *Depoimento*. [Fev. 2008]. Novo Hamburgo: 2008.
69. KOONINGS, K. *Industrialization, industrialists, and regional development in Brazil: Rio Grande do Sul in comparative perspective*. Amsterdam: Thela Publishers, 1994.
70. LAGO, L.A.C. do. A retomada do crescimento e as distorções do “Milagre”: 1967-1973. In: ABREU, M. de P (Org.). *A ordem do progresso: cem anos de política econômica republicana, 1889-1989*. Rio de Janeiro: Campus, 1990, p. 233-294.
71. LAGEMANN, E. Imigração e Industrialização. In: DACANAL, J.H. (Org.). *RS: Imigração e Colonização*. Porto Alegre, Mercado Aberto, 1980.
72. _____. O setor coureiro-calçadista na história do Rio Grande do Sul. *Revista Ensaios FEE*, Porto Alegre, v. 7, n. 2, p. 69-83, 1986.
73. LENINE, V.I. *O imperialismo: fase superior do capitalismo*. São Paulo: Centauro, 2008.
74. LIMA, M.R.S. de. A economia política da política externa brasileira: uma proposta de análise. *Contexto internacional*, Rio de Janeiro, v. 6, n. 12, p. 7-29, jul./dez. 1990.
75. LOVE, J.L. *A construção do terceiro mundo: teorias do subdesenvolvimento na Romênia e no Brasil*. São Paulo: Paz e Terra, 1998, 643 p.
76. MACHADO, M.B. da C. Clóvis Noschang: um publicitário que fez escola e permanece na memória hamburguense. *Anais eletrônicos do V Congresso Nacional de História da Mídia – Intercom*. São Paulo: 2007.
77. MAIOR, L.A.S. A diplomacia econômica brasileira no Pós-Guerra: estudo Introdutório, parte II - 1964-1990. *Caderno do IPRI*, Brasília, n. 08, nov. 1994.
78. MARTINS, R.P. *A "Diplomacia da Prosperidade": a política externa do governo Costa e Silva (1967-1969)*. Porto Alegre, 1999. Dissertação (Mestrado em Ciência Política) – Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul.
79. MARTINS, L.C. dos P. *A grande imprensa “liberal” da capital federal (RJ) e a política econômica do segundo governo Vargas (1951-1954): conflito entre projetos de desenvolvimento nacional*. Porto Alegre, 2010. Tese (Doutorado em História) – Programa de Pós-Graduação em História, Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul.

80. MEURER, M.A. *O crescimento das exportações de calçados de Novo Hamburgo: causas e conseqüências*. São Leopoldo: UNISINOS – centro de Educação e Humanismo, 1989. Mimeo.
81. MORAES, M.V.P. de. *Depoimento* [jan. 2010]. São Paulo: 2010.
82. MORAES, R.C. C. de. *Celso Furtado, o subdesenvolvimento e as idéias da CEPAL*. Rio de Janeiro: Editora Ática, 1995.
83. MOSER, R. *Depoimento* [ago. 2007]. Novo Hamburgo: 2007.
84. MOSER, V. Resenha do livro “Tempos modernos: João Paulo dos Reis Velloso, memórias do desenvolvimento”. *Revista virtual Cadernos de História*, Ouro Preto, v. 3, n. 1, p. 132-134, jan./jun. 2008.
85. MOURA, G. *Autonomia na dependência: a política externa brasileira de 1935 a 1942*. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1980.
86. MOSMANN, G. *A crise calçadista*. Novo Hamburgo: ACI-NH, 1995, mimeo.
87. NETTO, A.D. *Depoimento* [jan. 2010]. São Paulo: 2010.
88. PESAVENTO, S.J. *Agropecuária colonial e industrialização*. Porto Alegre: Mercado Aberto, 1983.
89. _____. *A burguesia gaúcha: dominação do capital e disciplina do trabalho (1889-1930)*. Porto Alegre: Mercado Aberto, 1988.
90. _____. *Os industriais da República*. Porto Alegre: Instituto Estadual do Livro; Mercado Aberto, 1991.
91. PETRY, L. *O município de Novo Hamburgo (Monografia)*. 2. ed. São Leopoldo: Casa Editora Rotermund, 1959.
92. PINHEIRO, L. Restabelecimento de relações diplomáticas com a República Popular da China: uma análise do processo de tomada de decisão. *Estudos Históricos*, Rio de Janeiro, v. 6, n. 12, p. 247-270, jan./dez. 1993.
93. POLETTO, D.W. *50 anos do manifesto da CEPAL*. Porto Alegre: PUCRS, 2000.
94. PORTELLI, H. *Gramsci e o bloco histórico*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1997.
95. PRADO, L.C.D.; EARP, F.S. O “milagre” brasileiro: crescimento acelerado, integração internacional e concentração de renda (1967-1973). In: DELGADO, L. de A. N.; FERREIRA, J. *O Brasil republicano: o tempo da ditadura (regime militar e movimentos sociais em fins do século XX)*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2003.
96. PRADO, M.L.C. *A Formação das nações Latino-Americanas*. São Paulo: Atual, 1985.

97. PREFEITURA DE NOVO HAMBURGO. *Nossos símbolos*. Disponível em: <<http://www.novohamburgo.rs.gov.br/>>. Acesso em: 15 jan. 2011.
98. PRODANOV, C.C.; FREITAS, E.C. de. *Metodologia do trabalho científico: métodos e técnicas da pesquisa e do trabalho acadêmico*. Novo Hamburgo: Feevale, 2009.
99. REICHERT, I.; MAGALHÃES, M.L. *Uma trajetória de valor: os 90 anos da Associação Comercial, Industrial e de Serviços de Novo Hamburgo, Campo Bom e Estância Velha*. Novo Hamburgo: Feevale, 2010.
100. RICUPERO, R. O Brasil, a América Latina e os EUA desde 1930: 60 anos de uma relação triangular. In: ALBUQUERQUE, J.A.G. (Org.). *Crescimento, modernização e política externa: sessenta anos de política externa brasileira (1930-1960)*. São Paulo: Cultura Editores Associados; NAIPE-USP; Fapesp, 1996. p. 37-60.
101. ROCHA, D.; SILVA, A. de M. e. *De JK a Collor: 40 anos de história por um de seus protagonistas* (Entrevista de Marcílio Marques Moreira ao CPDOC-FGV). Rio de Janeiro: Objetiva, 2001. 397 p.
102. RODRIGUES, J.A.R.. A unidade do mundo subdesenvolvido e o conflito norte-sul: a Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento. *Revista Civilização Brasileira*, São Paulo, v. 16, n. 3, nov./dez 1967.
103. ROCHE, J. *A colonização alemã e o Rio Grande do Sul*. Porto Alegre: Globo, 1969.
104. RUAS, R. *Os efeitos da modernização sobre o processo de trabalho: condições objetivas de controle na indústria de calçados*. Porto Alegre: FEE, 1985. Série Teses.
105. SADER, E. *Um rumor de botas: a militarização do Estado na América Latina*. São Paulo: Polis, 1981.
106. SANTOS, E.R. *Ideologia e dominação no quadro da transição democrática no Brasil (1974-1989): um estudo sobre a escola superior de guerra*. Porto Alegre, 2005, 301 f. Tese (Doutorado em Ciência Política) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul.
107. SARAIVA, J.F.S. *O lugar da África: a dimensão atlântica da política externa brasileira (de 1946 aos nossos dias)*. Brasília: Universidade de Brasília, 1996.
108. SAUL, M.V.A. *Classe operária e sindicalismo no Rio Grande do Sul (Novo Hamburgo: 1945 - 1964)*. Santo Ângelo: Fundames, 1988.
109. SCHEMES, Claudia. *Pedro Adams Filho: empreendedorismo, indústria calçadista e emancipação de Novo Hamburgo. (1901-1935)*. Porto Alegre, 2006. Tese (Doutorado em História) – Programa de Pós-Graduação em História, Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul.
110. _____ et.al. *Memória do setor coureiro-calçadista: pioneiros e empreendedores do Vale do Rio dos Sinos*. Novo Hamburgo: Feevale, 2005.

111. SILVA, A.L.R. da. *Entre o desenvolvimento e a segurança: a política externa do governo Castello Branco (1964-1967)*. Porto Alegre, 1999. Dissertação (Mestrado em Ciência Política) – Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul.
112. SILVA NETO, A.F. da C. e. *A evolução dos conceitos de desenvolvimento e seu reflexo na política externa brasileira*. Rio de Janeiro: IUPERJ, 1993.
113. SILVA, H.C.M. *Da substituição de importações à substituição de exportações: a política de comércio exterior brasileira de 1945 a 1979*. Porto Alegre: UFRGS, 2004.
114. SCHNEIDER, S. *Os colonos da indústria calçadista: expansão industrial e as transformações da agricultura no Rio Grande do Sul*. Campinas, 1994. Dissertação (Mestrado em História) – Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Estadual de Campinas.
115. SOUTO, C.V. *A diplomacia do interesse nacional: a política externa do governo Médici (1969-1974)*. Porto Alegre, 1998. Dissertação (Mestrado em Ciência Política) – Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul.
116. SOUZA, N.A. de. *A economia brasileira contemporânea: de Getúlio a Lula*. São Paulo: Atlas, 2008.
117. SPEKTOR, M. *Kissinger e o Brasil*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 2010.
118. SUZIGAN, W. Origens do desenvolvimento industrial brasileiro: principais interpretações. In: SUZIGAN, W. (Org.) *Indústria brasileira: origem e desenvolvimento*. São Paulo: Hucitec; Campinas: Unicamp, 2000, p. 23-77.
119. VIZENTINI, P.G.F. *A política externa do regime militar brasileiro: multilateralização, desenvolvimento e a construção de uma potência média (1964-1985)*. Porto Alegre: UFRGS, 1998.
120. _____. *Relações internacionais do Brasil: de Vargas a Lula*. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2003 (Coleção História do povo brasileiro).
121. _____. *Relações internacionais e desenvolvimento: o nacionalismo e a política externa independente (1961-1964)*. Petrópolis: Vozes, 1995

APÊNDICES

APÊNDICE A – DADOS GERAIS DAS EXPORTAÇÕES CALÇADISTAS NO VALE DO RIO DOS SINOS

1. DADOS DAS EXPORTAÇÕES DE CALÇADOS NO VALE DOS SINOS EM 1971:

1.1 Volume total exportado: 6.183.354 pares

1.2 Valor total exportado: Cr\$ 92.229.500, 00 / US\$ 17.467.708 (Com taxa de câmbio média de 5,28, em 1971)

1.3 Composição das exportações:

TIPO DE CALÇADO	QUANTIDADE EM 1000 PARES	VALOR EM MILHÕES DE CR\$ E EM MILHÕES DE US\$*
Calçados p/ senhoras	4.074.283	69.108.630,00 / 133.381.109,56
Calçados p/ homens	159.259	4.663.540,00 / 9.000.730,29
Calçados p/ crianças	90.566	1.401.940,00 / 2.705.773,69
Sandálias	1.859.216	16.995.390,00 / 29.292.688,25

1.3.2 Porcentagem das exportações:

75%: calçados p/ senhoras

18%: sandálias

5%: calçados p/ homens

25%: calçados p/ crianças

1.4 Retrospecto em relação aos anos anteriores:

ANOS	PARES (EM MILHAR)	VALOR EM 1000 CR\$ E EM US\$ 1000*
1969	205.814	1.840 / 3.551,23
1970	2.220.987	21.247 / 41.007,15

1.5 Preço médio geral para venda no exterior: Cr\$ 14,92, ou US\$ 2,82.

2. DADOS DAS EXPORTAÇÕES DE CALÇADOS NO VALE DOS SINOS EM 1972:

2.1 Volume total exportado: 11.656.123 pares

2.2 Valor total exportado: Cr\$ 245.385.598 / US\$ 408.752.797,08*

2.3 Composição das exportações:

2.3.1 Por termos físicos (vendas de 1000 pares)

ANO/ TIPO DE PRODUTO	1972	VARIAÇÃO
Calçados p/ senhoras	9.194	125,7%
Calçados p/ homens	242	52,2%
Calçados p/ crianças	101	11,0%
Sandálias	1.119	14,0%

2.3.2 Por termos monetários (vendas em Cr\$ 1000 e em US\$ 1000*)

ANO/ TIPO DE PRODUTO	1972	VARIAÇÃO
Calçados p/ senhoras	209.764 / 337.755,56	203,3%
Calçados p/ homens	10.803 / 17.995,17	132,7%
Calçados p/ crianças	1.159 / 1.390,61	17,4%
Sandálias	23.659 / 39.410,14	39,2%

3. DADOS DAS EXPORTAÇÕES DE CALÇADOS NO VALE DOS SINOS EM 1973:

3.1 Volume total exportado: 17.583.597 pares

3.2 Valor total exportado: Cr\$ 419.624.314 / US\$ 607.060.673,15*

3.3 Composição das exportações:

3.3.1 Por termos físicos (vendas de 1.000 pares) e por termos monetários

TIPO DE PRODUTO	PARES	VALOR EM MILHÕES DE CR\$ E EM MILHÕES DE US\$*
Calçados p/ senhoras	12.978.13	330.597.556 / 478.267.746,15
Calçados p/ homens	522.910	18.386.423 / 26.599.207,79
Calçados p/ crianças	522.661	6.538.961 / 9.459.761,82
Sandálias	2.587.351	41.728.118 / 60.307.091,60
Outros	971.862	22.373.256 / 32.366.690,33

3.4 Distribuição geográfica das vendas (Sobre base monetária, em Cr\$):

PAÍS / CONTINENTE	PORCENTAGEM
Estados Unidos	89,7
Canadá	2,3
Europa	6,3
Ásia	-
África	-
Oceania	1,3
América Central	0,4

4. DADOS DAS EXPORTAÇÕES DE CALÇADOS NO VALE DOS SINOS EM 1974:

4.1 Volume total exportado: 19.573.000 pares

4.2 Valor total exportado: Cr\$ 518.504.000/US\$ 563.757.419,93*

4.3 Composição das exportações:

TIPO DE PRODUTO	1000 PARES	VALOR EM 1000 CR\$ E EM US\$ 1000*
Calçados p/ senhoras	14.628	401.418 / 436.452,51
Calçados p/ homens	205	11.137 / 12.109
Calçados p/ crianças	1.621	35.633 / 38.742,93
Sandálias	2.795	54.842 / 59.62843
Outros	324	15.474 / 16.824,52

4.4 Distribuição geográfica das vendas (Sobre base monetária, em Cr\$):

PAÍS / CONTINENTE	PORCENTAGEM
Estados Unidos	73,2
Canadá	3,2
Porto Rico	0,9
Panamá	1,8
México	0,1
Outros países da América	35,5
Rep. Fed. Alemã	2,3
Holanda	1,5
Suíça	0,2
França	1,5
Inglaterra	2,2
Áustria	0,1
Bélgica	0,2
Dinamarca	1,3
Suécia	0,3
Outros países da Europa	0,6
África do Sul	0,5
Austrália	4,4

5. DADOS DAS EXPORTAÇÕES DE CALÇADOS NO VALE DOS SINOS EM 1975:

5.1 Volume total exportado: 25.431.000 pares

5.2 Valor total exportado: Cr\$ 925.626.000 / US\$ 777.923.245,88*

5.3 Composição das exportações:

TIPO DE PRODUTO	PARES (EM 1000)	VALOR EM 1000 CR\$ E EM US\$ 1000*
Calçados p/ senhoras	19.725	697.179 / 585.929,68
Calçados p/ homens	487	25.588 / 19.750,52
Calçados p/ crianças	526	13.892 / 11.675,24
Sandálias	3.363	100.549 / 84.504,32
Outros	1.330	88.418 / 74.309,08

5.4 Distribuição geográfica das vendas (Sobre base monetária, em Cr\$) :

PAÍS / CONTINENTE	PORCENTAGEM
Estados Unidos	82,0
Canadá	2,7
Porto Rico	0,4
Outros países da América	0,9
Rep. Fed. Alemã	2,4
Holanda	1,2
Suíça	0,1
França	1,7
Inglaterra	2,3
Bélgica	0,8
Dinamarca	1,5
Suécia	0,7
Outros países da Europa	11,0
África do Sul	0,2
URSS	1,1
Austrália	1,7

6. DADOS DAS EXPORTAÇÕES DE CALÇADOS NO VALE DOS SINOS EM 1976:

6.1 Volume total exportado: 25.983.000 pares

6.2 Valor total exportado: Cr\$ 1.484.715.000 / US\$ 854.119.766,32*

6.3 Composição das exportações:

TIPO DE PRODUTO	PARES (EM 1000)	VALOR EM 1000 CR\$ E EM US\$ 1000*
Calçados p/ senhoras	20.079	1.227.028 / 705.878,81
Calçados p/ homens	1.282	64.035 / 36.837,74
Calçados p/ crianças	1.182	31.347 / 18.033,15
Sandálias	3.025	141.438 / 81.365,77
Unisex	741	3.143 / 1.808,08
Outros	341	17.724 / 10.196,17

6.4 Distribuição geográfica das vendas (Sobre base monetária, em Cr\$):

PAÍS / CONTINENTE	PORCENTAGEM
Estados Unidos	77,1
Canadá	4,2
Porto Rico	0,4
Bolívia	0,1
Outros países da América	5,3
Rep. Fed. Alemã	3,9
Holanda	1,3
França	2,5
Inglaterra	2,1
Suécia	0,6
Outros países da Europa	0,7
África do Sul	0,1
Austrália	1,7

7. DADOS DAS EXPORTAÇÕES DE CALÇADOS NO VALE DOS SINOS EM 1977:

7.1 Volume total exportado: 20.183.000 pares

7.2 Valor total exportado: Cr\$ 1.903.708.000 / US\$ 787.683.703,86* (Correspondente a 11% das exportações brasileiras de manufaturados no período)

7.3 Composição das exportações:

TIPO DE PRODUTO	PARES (EM 1000)	VALOR EM 1000 CR\$ E EM US\$1000*	PROPORÇÃO COM O TOTAL DE MANUFATURADOS EXPORTADO NO PERÍODO (EM %)
Calçados p/ senhoras	16.286	1.641.986 / 679.392,85	10
Calçados p/ homens	585	73.298 / 30.327,99	0,5
Calçados p/ crianças	268	14.177 / 5.865,91	0,0001
Sandálias	2.897	185.670 / 76.823,35	0,01
Unisex	13	1.185 / 490,30	0,07
Outros	134	7.460 / 3.086,67	0,0004

7.4 Distribuição geográfica das vendas (Sobre base monetária, em Cr\$) :

PAÍS / CONTINENTE	PORCENTAGEM
Estados Unidos	71,7
Canadá	3,0
República Dominicana	0,1
Outros países da América	0,1
Rep. Fed. Alemã	6,3
Holanda	2,8
Suíça	0,3
França	3,7
Inglaterra	3,8
Áustria	0,2
Bélgica	0,3
Dinamarca	0,2
Suécia	0,6
Noruega	0,2
Outros países da Europa	0,9
África do sul	0,1
URSS	2,4
China	0,1
Austrália	3,3
Nova Zelândia	0,1

8. DADOS DAS EXPORTAÇÕES DE CALÇADOS NO VALE DOS SINOS EM 1978:

8.1 Volume total exportado: 30.669.000 pares

8.2 Valor total exportado: Cr\$ 3.746.933.000 / US\$ 1.094.679.677,07*(Correspondente a 12% das exportações brasileiras de manufaturados no período)

8.3 Composição das exportações:

TIPO DE PRODUTO	PARES (EM 1000)	VALOR EM 1000 CR\$ E EM US\$1000*	PROPORÇÃO COM O TOTAL DE MANUFATURADOS EXPORTADO NO PERÍODO (EM %)
Calçados p/ senhoras	27.835	3.473.562 / 1.014.813,28	11
Calçados p/ homens	2.147	217.786 / 63.626,94	0,007
Calçados p/ crianças	271	18.491 / 3.221, 31	0,0006
Unisex	416	37.094 / 6.642,35	0,001

8.4 Distribuição geográfica das vendas (Sobre base monetária, em Cr\$):

PAÍS / CONTINENTE	PORCENTAGEM
Estados Unidos	70,2
Canadá	2,2
Outros países da América	0,9
Rep. Fed. Alemã	6,1
Holanda	2,8
Suíça	0,4
França	2,2
Inglaterra	9,1
Bélgica	0,6
Dinamarca	0,2
Suécia	0,5
Noruega	0,1
Outros países da Europa	0,6
África do sul	0,1
URSS	0,5
Austrália	3,4
Nova Zelândia	0,1

9. DADOS DAS EXPORTAÇÕES DE CALÇADOS NO VALE DOS SINOS EM 1979:

9.1 Volume total exportado: 34.457.000 pares

9.2 Valor total exportado: Cr\$ 7.330.000.000,00 / US\$ 1.276.999.460,68* (Correspondente a 10% das exportações brasileiras de manufaturados no período)

9.3 Composição das exportações:

TIPO DE PRODUTO	PARES (EM 1000)	VALOR EM 1000 CR\$ E EM US\$1000*	PROPORÇÃO COM O TOTAL DE MANUFATURADOS EXPORTADO NO PERÍODO (EM %)
Calçados p/ senhoras	30.919	6.570.084 / 1.144.610,33	9,8
Calçados p/ homens	675	193.191 / 33.656,86	0,002
Calçados p/ crianças	827	101.188 / 17.628,51	0,001
Unisex	521	137.618 / 23.975,18	0,002

9.4 Distribuição geográfica das vendas (Sobre base monetária, em Cr\$) :

PAÍS / CONTINENTE	PORCENTAGEM
Estados Unidos	63,6
Canadá	3,0
Jamaica	0,1
Argentina	0,1
Chile	0,1
Rep. Fed. Alemã	6,7
Holanda	3,7
Suíça	0,6
França	2,1
Inglaterra	13,1
Áustria	0,2
Bélgica	0,3
Dinamarca	2,4
Suécia	0,3
Noruega	0,4
Outros países da Europa	0,8
China	0,4
Austrália	2,0

* Atualização de Cr\$ para R\$ feita pelo IGP-DI da Fundação Getúlio Vargas e conversão para US\$ feita pela taxa de câmbio do dia 07/10/2010 (1,71), publicada no *site* do Banco Central do Brasil

APÊNDICE B – VALORES* DA PRODUÇÃO TOTAL DE CALÇADOS DO VALE DO RIO DO SINOS, ENTRE 1968 E 1979

ANO	VALOR EM CR\$ E EM US\$
1968	256.178.000 / 866.285.314,35
1969	275.587.000 / 778.276.077,73
1970	341.305.000 / 812.090.178,98
1971	645.694.000 / 1.286.824.424,70
1972	847.101.000 / 1.457.059.761,07
1973	1.384.939.000 / 2.068.867.144,40
1974	1.684.459.000 / 1.891.172.338,33
1975	2.589.969.000 / 2.247.637.517,19
1976	4.157.412.000 / 2.469.614.941,00
1977	6.580.802.000 / 2.811.647.375,70
1978	11.158.509.000 / 3.366.260.794,49
1979	22.283.112.000 / 3.990.613.929,07

* Atualização de Cr\$ para R\$ feita pelo IGP-DI da Fundação Getúlio Vargas e conversão para US\$ feita pela taxa de câmbio do dia 07/10/2010 (1,71), publicada no *site* do Banco Central do Brasil

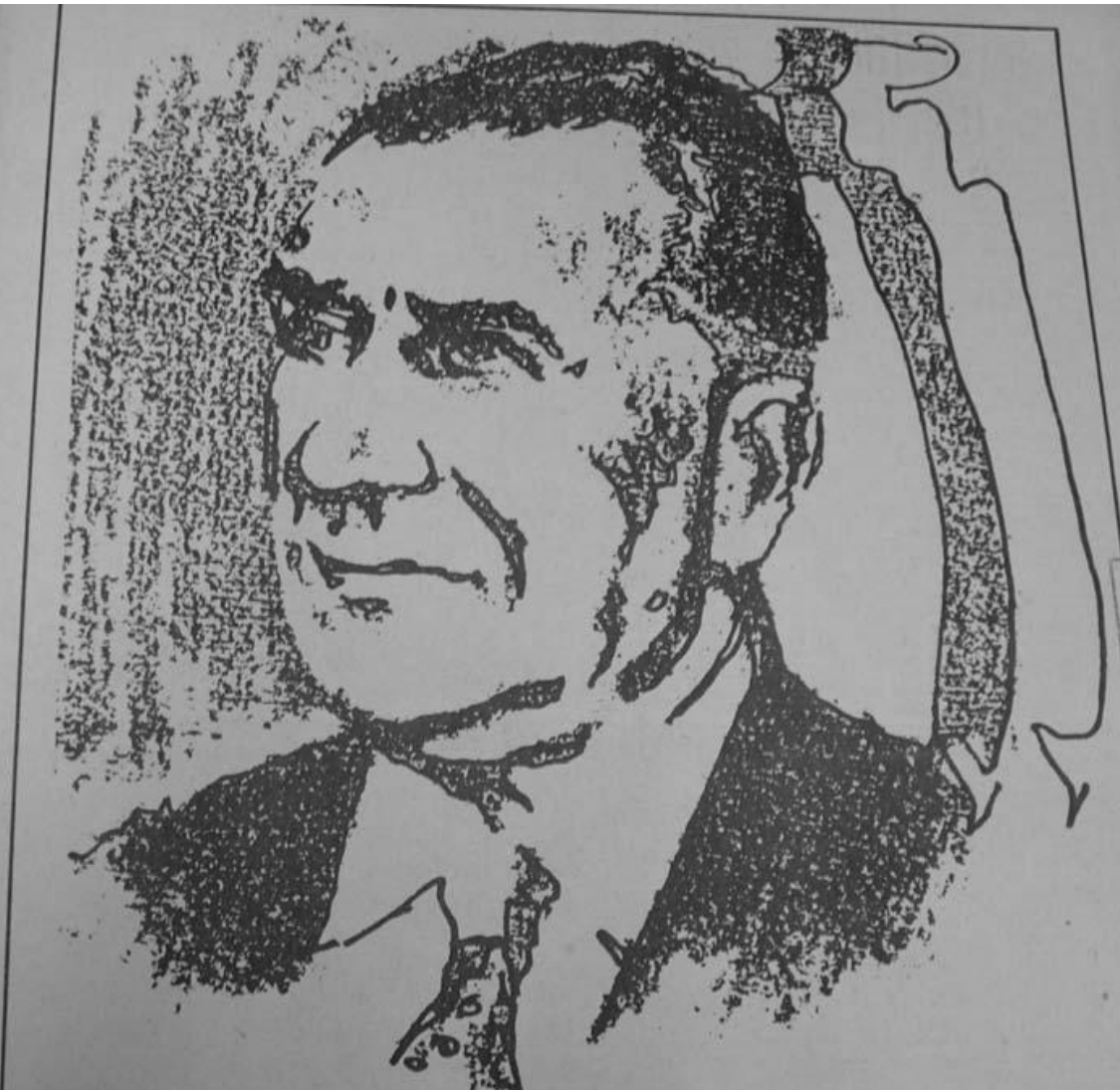
ANEXOS

ANEXO A – FOTOGRAFIA MOSTRANDO DETALHE DO VIADUTO QUE DÁ ACESSO À NOVO HAMBURGO



Fonte: Arquivo pessoal Rodrigo Perla Martins (2010).

ANEXO B – PROPAGANDA VEICULADA NO JORNAL NH EM 1970, DO GRUPO STRASSBURGER, HOMENAGENADO O PRESIDENTE MÉDICI





**QUE GOLLAÇO,
PRESIDENTE!**

Sabe como é, Sr. Presidente: estamos aqui na V FENAC dando uma de Pelé-Tostão-Jairzinho. Trabalho criterioso, planejado, de equipe. Aliás, no parque industrial do Vale do Rio dos Sinos há muito que trabalhamos bem de acôrdo com os ideais do seu chamamento, Sr. Presidente. Desculpe a imodéstia, mas somos daqueles brasileiros que o Sr. aprecia.

Diversas empresas do Vale estão correndo divisas para nosso Brasil. Os produtos Franciscano, por exemplo, conquistaram expressivo mercado na Inglaterra, Estado Unidos e Canadá. É o verde-e-amarelo se impondo, com personalidade, também em forma de calçados.

Bem-vindo à V FEIRA INTERNACIONAL DO CALÇAD Sr. Presidente. Bem-vindo à mostra dos homens que trabalham pelo engrandecimento do País, e fazem do trabalho um esporte, uma partida de futebol, em que todos objetivam a grande meta: a vitória. Bem-vindo, Sr. Presidente, à "vitrina mundial do couro e do calça



FRANCISCANO 

preferido pelas grandes potências Strassburger & Cia. Ltda. — Campo Bom — RS

EXCLUSIVO

COUROS
CALÇADOS

EDIÇÃO NACIONAL

NOVO HAMBURGO
25/06 a 1º/07/1974

CIRCULA NOS CURTUMES, LOJAS E
INDÚSTRIAS DE CALÇADOS DO BRASIL

Definição da modelagem: um saldo positivo da IX FENAC



Não se pode falar em sucesso comercial, nem em fracasso nesta IX FENAC, que foi profundamente afetada, de certo modo, pela situação conjuntural da economia, não só nacional como mundial. Acontece que menos lojistas visitaram a feira neste ano, relativamente às suas edições anteriores, o que na opinião de grande parte dos expositores, bem como de lojistas, deve-se à retração creditícia. Se houve vendas ou não, a própria diretoria administrativa da feira admite ser difícil a avaliação de dados concretos da amostra, principalmente nesta sua nona edição, quando a maioria dos lojistas veio com receio de comprar, devido aos lançamentos tardios que aconteceram, tanto após a VIII FENAC, como na Courvoisier 74.

PESQUISA
Conforme o depoimento dos lojistas, esta IX FENAC transformou-se num verdadeiro pólo de pesquisas. O lojista veio visitar seus fornecedores, procurando saber o que será usado na próxima temporada de primavera-verão. E o industrial recebeu os comerciantes para perguntar-lhes a mesma coisa, ao mesmo tempo em que lhe mostrava o que o seu departamento de modelagem elaborou para ser lançado.

Neste aspecto, aliás, a nona edição da mostra foi uma das mais exitosas. Pelo menos é o que declarou a maioria dos lojistas que, baseados em seus contatos diários junto ao consumidor, confirmaram as possibilidades de o que a FENAC lançou, ser realmente procurado no segundo semestre deste ano. As sandálias e tamancos, em altas plataformas ou cepas de madeira ou poluretano, é o que a FENAC definiu para a primavera-verão e o que os lojistas acreditam que será usado, devido às tendências detidas pela moda do vestuário. As combinações de cores bastante vivas também estarão presentes e a linha deverá predominar no cabedal da linha esportiva, enquanto que o verniz poderá liderar na modelagem mais social.

O salto anabela na modelagem feminina já era previsto pelos modelistas e realmente foi bastante lançado na feira. Uma surpresa, contudo, que levou muitos lojistas a realizarem pequenas compras a título de experiência, foi o lançamento do salto anabela para homens, caracterizando ainda mais a afinidade da moda masculina com a feminina, que vem se verificando nos últimos anos. O único receio dos lojistas situa-se em torno da modelagem da linha social, que segundo suas afirmações, deverá apresentar novidades dentro dos próximos dias.

473 lojistas e 127 importadores viram a feira

473 lojistas visitaram a IX FENAC, ou seja um número bem menor do que a edição anterior da feira, que recebeu 652 comerciantes brasileiros. Também o número de importadores foi menor, já que no ano passado 316 compradores estrangeiros fizeram-se presentes à VII FENAC, enquanto que nesta nona edição vieram 127 importadores, 100 industriais e compradores argentinos e uruguaios, e cerca de 60 ou 70 agências de exportações localizadas no Brasil.

Mas mesmo assim, no que se refere ao mercado internacional, alguns pontos positivos foram atingidos, eis que o maior número de importadores europeus que visitaram a mostra apresentaram vários pontos positivos para a diversificação de novos mercados no exterior. E alguns industriais informaram ter concluído bons negócios no mercado europeu, enquanto outros enviaram amostras e realizaram pequenas vendas como experiência, o que é normal sempre que se lida com um novo comprador.

II Encontro de Lojistas

- 1 • Boa Compra, êxito nas vendas
- 2 • Liquidações: melhor não fazer
- 3 • A modelagem definida na FENAC
- 4 • Lojistas querem uma pré-feira

Embora poucos lojistas o tenham prestigiado, o II Encontro Nacional de Lojistas de Calçados debateu uma série de problemas ligados à comercialização de calçados no Brasil. Devido ao reduzido número de participantes, os debates em torno do temário do encontro foram realizados sem constrangimento da parte dos lojistas, o que culminou com um excelente aproveitamento aos participantes. (Completa cobertura do Encontro de Lojistas nas páginas centrais).

MIC estimulará desenho industrial e criatividade dos nossos modelistas



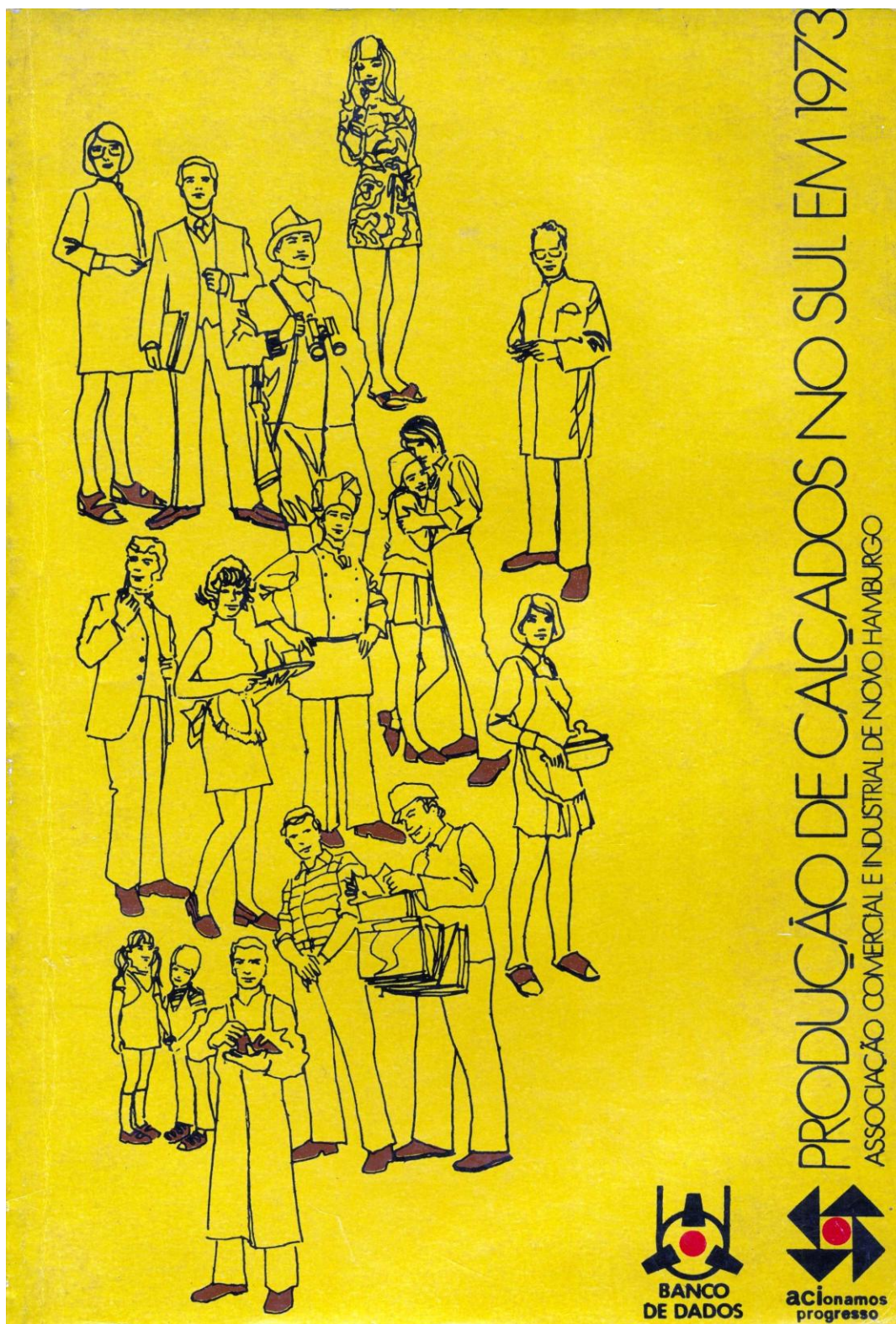
A Secretaria de Tecnologia Industrial do Ministério da Indústria e Comércio, dentro dos objetivos visados pelo seu Programa de Desenho Industrial, pretende também estimular esta atividade junto ao setor calçadista, criando, fórmulas destinadas a incentivar a criatividade dos nossos modelistas. Esta informação foi prestada na reunião realizada na última quarta-feira, na FENAC, da qual participaram modelistas e o arquiteto Carl Auböck, presidente do Conselho Internacional de Desenho Industrial, atualmente a serviço do Programa de Desenho Industrial da STI, e a dra. Maria Izabel, chefe deste programa.

O DIFÍCIL
Conforme destacou Carl Auböck na reunião, os aprimoramentos necessários no que se refere ao desenho industrial não são difíceis de serem conseguidos pelos nossos modelistas, o mesmo não acontecendo, entretanto, quanto à criatividade e aos aspectos especificamente ligados à moda, que na sua opinião são mais complexos. Para ele, o nível da modelagem do setor calçadista precisa ser estimulado. No caso do Brasil, que depende de fontes externas como inspiração, deve-se buscar uma melhor comunicação com estas fontes.

PRESENCAS
Além dos dois técnicos de desenho industrial, estiveram presentes à reunião, o coordenador-geral do Instituto Brasileiro do Couro, Calçados e Afins, Demétrio de Moura Lima, os modelistas José Maria Carrasco Moura e Rui Chaves, e o diretor da Escola Técnica do Calçado-SENAI de Novo Hamburgo, professor J.C. Laureano de Bram.

170

ANEXO D – CAPA DO CENSO DO CALÇADO, DE 1973



ANEXO E – TRANSCRIÇÃO COMPLETA DA ENTREVISTA CONCEDIDA POR ANTONIO DELFIM NETTO

Novo Hamburgo, 06 de fevereiro de 2010.

TRANSCRIÇÃO DE ENTREVISTA

- Transcrição da entrevista concedida pelo ex-ministro Antonio Delfim Netto ao Prof. Me. Rodrigo Perla Martins, doutorando em História pela Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul, no dia 27 de janeiro de 2010, no escritório de Delfim Netto, em São Paulo – SP.

Rodrigo Perla Martins: [...] mais essa questão geral desses dois governos. Eu sei que o senhor foi Ministro em dois governos, foi Ministro da Fazenda no governo Médici, foi no governo Costa e Silva, e depois o senhor foi Ministro em Paris, foi Conselheiro, foi embaixador...

Antonio Delfim Netto: Embaixador.

R.P.M.: E foi do Planejamento do governo Figueiredo. Eu queria que o senhor, em rápidas palavras...

A.D.N.: Deixa eu te dizer uma coisa...

R.P.M.: Por favor.

A.D.N.: Quando eu fui para o governo, não tinha ligação nenhuma com o Presidente, nada, e me convidou para ser Ministro. Eu era Secretário da Fazenda em São Paulo e nós começamos. Tentei mostrar para ele que o Brasil só tinha dois problemas. Quando o Brasil engrenava um crescimento, ele tinha uma falta de energia ou uma crise de balanço das contas-correntes. De forma que, em geral, as duas coisas estavam ligadas, porque você não tinha petróleo, se passou 25 anos produzindo 100.000 barris por dia, 120.000 barris por dia. O problema, então, devia ser resolvido com exportação. O problema da

exportação tava ligado ao café. O café representava 70% da pauta de exportação. A flutuação do preço do café produzia a flutuação do câmbio, e você quando estava lá estimulando uma indústria de fundo de quintal, o sujeito lá tava fazendo um parafuso quadrado, no ano seguinte a safra de café quebrava, a demanda muito inelástica, os preços explodiam, a taxa de câmbio caía, supervalorizava... Aquele sujeito que fazia umas coisas lá morria. Então você tinha um processo quer vinha desde longe. Lá no Rio Grande mesmo aquela indústria de couro, não é de couro, é de charque, desapareceu por causa desses movimentos do café. Nós temos que fazer o destino da exportação. Tanto que no primeiro, logo no primeiro, nós fizemos uma revisão tarifaria, pra dar um pouco mais de lógica no processo e começamos um processo de estímulo à exportação. Desoneramos a exportação. Mais do que desonerar, nós demos créditos. O sujeito exportava e além de não pagar Imposto de Renda, recebia um crédito. Depois criamos o BIFIEX.

O Vale do Rio dos Sinos era na verdade uma emanção do Marcos Vinícius [Pratini de Moraes, Ministro da Indústria e Comércio do governo Médici]. O Marcos era uma figura muito interessante e ele trabalhou conosco a vida inteira, desde o governo Costa e Silva até o governo Figueiredo. E ele tinha ligações profundas com o Vale, confiava naquela gente, como todos aprendemos a confiar. Então se criou um programa de exportação de calçados, e esse programa é que deu, na verdade, porque ninguém acreditava que você pudesse produzir calçados naquela qualidade e com aquele preço. O problema todo é que nós não só tínhamos apoio do setor exportador, como o governo tava interessado no setor exportador. Nós dávamos incentivos fiscais, procurávamos ajustar a logística ao setor exportador, de forma que o sujeito não adiantava ser eficaz na fábrica, se não tivesse estrada pra chegar num porto. Isso se inclui todos os produtos, como aconteceu com a soja, e com os calçados.

O programa importante não é tanto o estímulo, é o estado de espírito que se criou a favor da exportação. Então os slogans eram: exportação é a salvação, exportar é o que importa. E nós temos o seguinte: nós não queremos ampliar a exportação num sentido mercantilista, nós queremos aumentar as exportações pra pagar as importações, que são necessárias ao crescimento.

Uma característica importante foi a credibilidade do setor [coureiro-calçadista]. O governo era [trecho incompreensível], o Marcos Vinícius foi uma espécie de avalista. Aquela gente investiu em equipamento moderno, em preparação de gente. Se transformou, realmente, em um setor absolutamente moderno, no estado da arte, num país que era

subdesenvolvido. E tem um sucesso enorme. Ninguém podia chegar que a exportação de calçados pudesse chegar onde chegou. Agora, é o que eu digo: é o espírito animal funcionando; é menos, digamos, a vantagem pecuniária. Mas era a sensação de que eles estavam prestando um serviço fundamental para o desenvolvimento do país. Quer dizer, houve uma mobilização intensa da Federação das Indústrias lá no Rio Grande, com pessoas que ainda estão vivas, como o Paulo Vellinho, que ajudaram, na verdade, de uma maneira importante nessa crença do empresariado em que o governo prometia e cumpria, e o mais importante era a política cambial. A política cambial era uma política que introduzimos em 67, 68, com o [trecho incompreensível]. No fundo, para mostrar aos empresários, eu vou manter a taxa real de câmbio constante... Ela tá te servindo agora? Vai te servir... Você vai ganhar produtividade? De forma que ela vai servir você cada vez melhor, desde que você ganhe produtividade.

Como é que era calculado isso? Você tinha uma taxa de câmbio nominal, você pegava a taxa de inflação do Brasil e a taxa de inflação dos Estados Unidos, dividia por aquela outra e corrigia o câmbio. Esse câmbio era corrigido de uma forma aleatória, quer dizer, na verdade era corrigido através de uma tabela de [trecho incompreensível]. Ninguém sabia o dia que ia mudar, mas todo mundo sabia que naquele período de um mês, ia acontecer uma mudança. Porque isso reduzia a especulação. E não tinha também o mercado de capitais desenvolvido como hoje. E isso impedia uma coisa fundamental, que era a *inside information*, dada pelo funcionário público. Quer dizer, ninguém, absolutamente ninguém sabia, só o Presidente do Banco Central, que consultava uma tabela de ficha, pra saber que dia íamos fazer. Isso foi feito depois de uma desvalorização cambial, e então a coisa caminhou.

Inclusive, se você olhar, houve ganhos de relações de troca, nunca nós aproveitamos a rede de relações de troca pra valorizar o câmbio. E pra usar a valorização do câmbio como um instrumento pra combater a inflação. Hoje o câmbio, no Brasil, é um instrumento oportunístico pra combater a inflação. A verdade é o seguinte: o setor financeiro estava absolutamente a serviço do setor político. Era um controle muito sério, muito complicado. E nós expandimos o número de bancos primeiro, depois concentramos os bancos, mas sob um controle muito rígido. Tanto que o *staff* financeiro brasileiro, tudo isso que deu certo aí, não é de agora não, já vem do passado. Sempre foi um sistema que impediu que ele contaminasse, ou que ele dominasse o sistema industrial, isso é uma coisa muito recente. Isso era uma preocupação séria. O sistema funcionava de outra forma. Na verdade, você

não tinha um sistema de metas inflacionárias, você procurava fazer a inflação o menor possível. O sistema de crédito também funcionava de uma forma diferente: era muito mais seguindo o redesconto. Quando as coisas estavam complicadas, você fazia o redesconto. As janelas de redesconto estavam abertas, não era crime você fazer o redesconto, coisa que se transformou absolutamente em crime. Hoje um banco que faz o redesconto tá quebrado, não tem mais remédio. Então era um outro mecanismo de controle. E nós controlamos a taxa de juros. Não existia liberdade no mundo dos capitais, porque não se usava a liberdade no mundo dos capitais. A liberdade do mundo dos capitais foi imposta a partir de 73, 74, porque era [trecho incompreensível], pra compensar o Dólar, e foi se criando. Depois vieram os empréstimos com taxa de juros flutuantes... Aos poucos o sistema bancário mundial foi se apropriando do sistema produtivo mundial. No Brasil nós poupamos, até praticamente 84, 85.

Na verdade, o pensamento do governo, a estratégia toda, era destinada ao crescimento econômico. Quando a pessoa diz “Não, mas quebrou...”, quebrou porque quebrou o mundo inteiro. Quer dizer, quando nós deixamos o governo, em 73, a relação [trecho incompreensível] exportação era uma. Nós tínhamos US\$ 6 bilhões de dívida líquida e exportávamos US\$ 6 bilhões por ano. Depois o negócio desandou, e de vez em quando eu vejo as pessoas dizerem que “Não, aquele crescimento foi feito à custa de endividamento”. Isso é uma idiotice mortal. Quando começou a se endividar, não teve mais crescimento. Se se endividou porque o preço do petróleo, primeiro multiplicou por seis e foi lá embora. Quando eu deixei o Ministério da Fazenda, nós pagávamos menos de US\$ 2,00 o barril. Quando o Mário Simonsen entrou, começou a pagar US\$ 12. Quando eu voltei, pagávamos US\$ 42,00.

R.P.M.: Imagina...

A.D.N.: Então não tinha como. Agora nesse período do Geisel, você usou a melhoria das relações de troca pra não corrigir o câmbio. Isso é tudo nítido. Quando você olha as estatísticas, isso fica muito evidente, certo. Eu to convencido de que a partir de 84, 85, você começou a fazer um crime com o câmbio. Você usava o câmbio, e continua usando, digamos, oportunisticamente. Porque o câmbio hoje não é o que era. O câmbio, naquele tempo, era produto do encontro de dois furos: o de exportação e o de importação; é, portanto, um preço relativo. Hoje não, hoje se você olhar o Brasil, menos de 5% se

referem a bens e serviços; 95% é movimento de capital, alguns especulativos, outros é investimento direto. Mas, o câmbio não é mais preço relativo, ele ainda o é pro setor exportador, mas o setor exportador não conta, é 5% desse mercado. Ele é hoje um ativo financeiro. Portanto, ele obedece ao que: ele obedece às expectativas dos agentes que estão no mercado financeiro. Os portfólios é que são ajustados de acordo com as oportunidades: diferença de juros... É uma coisa fantástica no Brasil que agora foi o único momento que alguns economistas que vieram com a acusação de que os juros tinham alguma importância para o câmbio. É uma coisa trágica. Portanto, você tinha toda uma orientação na direção do crescimento. Não é à toa que, e eu sempre digo isso acho que [...] as pessoas dizem que “Os coreanos vieram aqui, viram como é que fazia...”, “Os chineses vieram aqui...”, só que foram presos. O coreano, por exemplo, eu tive uma conversa com o general Park [?], que fez a Guerra da Coréia, e ele me disse: “Delfim, o que você está fazendo é muito humilde, não é suficientemente profundo; eu escolhi seis setores e vou desenvolvê-los”. E foi o que ele fez.

Essa idéia de que o Estado tem que ficar fora do crescimento é uma idéia absurda. Quando o Estado se mete no crescimento, ele só vai roubar. O Estado produtor é uma tragédia; o Estado indutor é uma condição necessária para o desenvolvimento. A condição suficiente é esse Estado indutor criar, desenvolver, esse espírito animal no empresariado. Isso exige o quê? Isso exige, na verdade, a confiança entre o setor produtivo e o Estado. Isto é que está explicando este crescimento, que nós estamos voltando a ter agora, que é o crescimento, que é um crescimento muito bom. Mas a situação do Brasil mudou não foi em virtude das exportações. A exportação brasileira, com relação ao mundo, é igual ao que era em 84, é 1,2%, 1,3%. Em 84, a Coréia e a China exportavam igual ao Brasil, US\$ 22, US\$ 23 bilhões. Hoje a Coréia tem 3%, quase 4% do mercado, que era 1,2%, e a China, que era 1,1%, tem 10%.

R.P.M.: De produtos manufaturados...

A.D.N.: Manufaturados. E o Brasil, na minha opinião, tem cometido um erro mortal. Primeiro, foi reconhecer a China como economia de mercado. Isso é uma coisa absurda, bobagem. A China, na verdade, não respeita nenhuma das regras que assumiu na OMC. E a OMC tem medo da China; os parceiros têm medo da China. Na verdade, as pessoas imaginam o seguinte: brigar com a China é uma tragédia. Porque ela é uma grande

importadora. E o Brasil assumiu, o Brasil aceitou a filosofia chinesa: matéria-prima e minério é pro Brasil e pra Austrália, manufaturado é pra mim. E nós aceitamos, essa que é a grande verdade.

R.P.M.: Exportando argila, imagina, uma vergonha...

A.D.N.: E é uma coisa ridícula imaginar que o Yuan [moeda chinesa] possa vir a ser moeda internacional. Não é de confiança. Até escrevi hoje um artigo na Folha [de São Paulo, jornal paulistano] sobre isso, que o bobão do [Nicolas, primeiro-ministro da França] Sarkozy vai dizer: “Não, se o comércio é diversificado, nós devemos ter taxas de câmbio diversificadas”, ele vai propor 20 taxas de câmbio. O que mostra que há uma incompreensão do que está acontecendo.

R.P.M.: O senhor se considera um desenvolvimentista? Desculpe lhe atrapalhar... Na época em que o senhor foi Ministro da Fazenda... Porque, na minha Tese, eu defendo que as políticas ou o pensamento cepalino vai ser incorporado...

A.D.N.: Não tem nada a ver com a CEPAL...

R.P.M.: Não...

A.D.N.: A CEPAL, na verdade, propunha o câmbio fixo...

R.P.M.: Na questão do câmbio.

A.D.N.: É. A nossa política foi exatamente o oposto. Durante 20 anos, a CEPAL tinha essa teoria de que não adiantava mexer no câmbio, porque a exportação era inelástica. Então, o que acontecia: o Brasil mexeu no câmbio, manteve o câmbio constante. O Juscelino [Kubistchek, ex-presidente brasileiro] fez besteira à vontade... A exportação continuou e, US\$ 1,2 bilhões durante 25 anos. De repente, quando se liberou o câmbio, ela começa a subir, e de 67 a 73 ela passa de US\$ 1,2 para US\$ 6 bilhões. E não era produto agrícola, eram produtos manufaturados.

R.P.M.: Calçado é um deles...

A.D.N.: Calçado é um deles, tecidos. Quando nós fizemos uma meta, pergunta isso pro Marcos Vinícius, de US\$ 1 bilhão de exportação de tecidos, o pessoal morria de dar risada. E antes da gente sair, tinha passado de US\$ 1 bilhão.

R.P.M.: Porque na época isso era...

A.D.N.: Isso era coisa pra burro! Toda essa indústria automobilística que tá aí foi feita pelo BIFIEX. Eu me lembro das críticas absurdas que a gente ouvia, inclusive da esquerda, que era muito burra, dizendo o seguinte: mas o que interessa a indústria de automóveis pro Brasil? Você imagina hoje o Brasil importando automóvel? Ia ser pior do que importar petróleo. O custo? Três milhões de carros por ano!

Na verdade, o espírito do governo era desenvolvimento com integração nacional. De vez em quando as pessoas dizem: “O Delfim não conhece teoria de preços [...]” [risos leves de R.P.M.] “[...] porque ele faz o preço do aço do Brasil o mesmo, no Rio Grande do Sul ou no Ceará”. E era verdade. Só que o meu objetivo era muito simples: eu cobrava 3% a mais no preço do aço nos grandes centros, no triângulo São Paulo-Minas-Rio, e com isso subsidiava todo o resto. Como todo o aço era produzido pelo Estado, isso era uma relação muito fácil. Por quê? Porque nós queríamos desenvolver uma indústria no Rio Grande [trecho incompreensível] e uma indústria metal-mecânica em Fortaleza.

R.P.M.: Desconcentrar...

A.D.N.: Porque o objetivo era crescimento econômico acelerado, certo. E, claro, que o problema da distribuição de renda... Nós temos uma crítica forte, porque isso foi uma política concentradora. Isso é uma besteira. É verdade que houve uma concentração na distribuição de renda, por uma razão muito simples: você tinha um exército de reserva aqui, que no primeiro decil [?] do trabalho, você tinha uma renovação constante, que era tudo gente que não tinha educação, que não tinha tido oportunidade de se educar, mas no décimo decil [?] estavam engenheiros, economistas, advogados, químicos físicos.

Quando você acelera o crescimento econômico, a demanda de mão-de-obra qualificada cresce muito mais do que a demanda de mão-de-obra não-qualificada. E aí o seguinte: na mão-de-obra não qualificada você tinha um estoque de reserva, que você vinha trazendo

do campo, tá certo, é claro que produziu uma urbanização, e os salários do décimo decil [?] cresciam mais depressa. E, outra coisa: distribuição de renda não mede bem-estar; distribuição de renda mede a distância entre as pessoas. Demorou para o público entender isso. E até hoje em índice [trecho incompreensível] e não sabe o que ele representa.

R.P.M.: E pensar que a partir da década de 70 a massa salarial cresce...

A.D.N.: Cresce. O emprego cresce 15 milhões de empregos.

R.P.M.: A recessão, quero lhe colocar um pouquinho uma questão que debato muito, é a questão do PAEG. O PAEG, do governo Castello Branco, tem dois pilares: de acabar com a inflação de custos e arrocho salarial. Depois isso acaba NE?

A.D.N.: No PAEG eles detestavam a idéia de inflação de custos. Uma discussão que eu tinha com eles, e sempre trabalhamos juntos, pra eles a inflação era puramente de demanda. Então o problema era cortar demanda. Tanto é verdade que se fez uma recessão dos diabos... Quando eu entrei, no meu discurso de posse, eu digo que íamos mudar a inflação. Nós íamos atacar. O ataque à demanda estava correto, mas nós íamos atacar o outro lado, que era a inflação de custos. Porque o que eles não entendiam é que existia um canal de transmissão dos juros para os preços. Quando você aumenta os juros, você cria uma tensão pra aumentar preços. Então, você tem que ir com muito jeito. E o problema é de salário. Essa sempre foi uma grande preocupação, o salário real não pode crescer mais que a produtividade. As fórmulas matemáticas existentes só objetivavam isso: não tinha... É claro que era um regime autoritário, a coisa era mais fácil... Basta ver o seguinte: que no primeiro momento, de 67 a 73, você teve um crescimento de 10% ao ano e a inflação veio de 50 e tantos % pra 12, 13%. Depois, com a crise de petróleo, volta a 40%. Aí há uma discussão sobre índices de preços, porque eles nunca tinham entendido. Nós nunca tínhamos mexido nos preços, nos índices. E ninguém tinha condições de pedir ao Dr. [Octávio, Ministro do Planejamento do governo Costa e Silva] Bulhões ou pro Dr. [Eugenio, Ministro da Fazenda no segundo governo Vargas] Gudin: “Dá uma mexidinha nos preços aí.” A gente mexia era no suprimento. Então nós tínhamos um cuidado louco. Como os preços eram recolhidos no Rio, pela Fundação [Getúlio Vargas], nós tínhamos um sistema que começava a funcionar às três da manhã, pra saber se choveu ou se não

choveu, se a oferta de batata vai funcionar, se a alface vai chegar, se o peixe vai chegar. Você supria o Rio, que é onde se levantava os preços. Depois você comparava com o índice de preços de São Paulo, esse índice de preços do Rio. E você via que a diferença de preços não era muito grande. E tem uma contaminação. No Rio Grande, muito tempo depois a Escola [Fundação Getúlio Vargas] construiu um índice de preços também, com um grande professor [...] não lembro o nome dele [...]. depois nós consultamos vários economistas do Rio Grande, inclusive pro Banco Central.

R.P.M.: O senhor considera que a Resolução 68...

A.D.N.: 63

R.P.M.: 63, é do Banco Central?

A.D.N.: Do Banco Central. Essa foi o Rui Leme que fez.

R.P.M.: Rui Leme.

A.D.N.: Porque nós estávamos quebrados.

R.P.M.: Ela incentiva...

A.D.N.: Incentiva você a usar empréstimos externos.

R.P.M.: Empréstimos externos...

A.D.N.: Pra atrair Dólar...

R.P.M.: Pra atrair Dólar.

R.P.M.: E aí empresta pro produtor a juro...

A.D.N.: O juro era o juro externo, qualquer coisinha...

R.P.M.: Sim. E essa resolução 63 ela dá um up na produção e na exportação...

A.D.N.: Essa foi uma criação do Rui Leme.

R.P.M.: Rui Leme...

A.D.N.: Rui Aguiar da Silva Leme.

R.P.M.: Do Banco Central...

R.P.M.: Porque eu entrevistei o Ênio Klein, da ABICALÇADOS, e ele fala da Resolução 68, que fala do empréstimo externo que [os empresários] buscavam no Banco do Brasil, sem correção monetária, só o juro de 12% ao ano, com base do que exportavam no ano anterior.

A.D.N.: A exportação era o enfant-gateau do governo. Para o exportador tinha tudo. Para o importador, o cacete.

R.P.M.: [Risos altos] Tá certo... Mas em relação a máquinas, tudo bem...

A.D.N.: Você podia [importar] até máquina usada. E máquinas também não era nenhuma novidade. A instrução 113 do Gudin...

R.P.M.: Da SUMOC [Superintendência de Moeda e Câmbio, antecessor do Banco Central].

A.D.N.: Da SUMOC, que permitiu a importação. Lá a máquina tava na terceira geração; aqui ela era de primeira geração. Nós construímos um setor industrial com uma sofisticação muito superior que correspondia à nossa economia, ao nosso nível de renda per capita. O Chenery [?] mostrou isso com clareza no livro dele. Quer dizer: o Brasil cuidou de uma enorme sofisticação, que se perdeu, de uma certa medida, ou está se recuperando.

R.P.M.: Devagar mas está...

A.D.N.: Mas ela se perdeu no momento em que você deixou de ter essa ênfase no setor exportador. É uma das coisas que eu acho mais perigosa no Pré-Sal, não só o fato [...] Petróleo é combustível do século XX. O combustível do século XXI vai ser outro. Mas é que você, com uma disponibilidade de petróleo, pode manter um câmbio artificial, e na verdade, enquanto você manter esse câmbio artificial, vai destruindo as cadeias produtivas.

R.P.M.: A experiência holandesa...

A.D.N.: É. Nós chegamos perto. Nós destruimos cadeias produtivas nesses 5, 6 anos. Quinze anos, na verdade, porque tudo começou na verdade.

R.P.M.: [Trecho incompreensível]

A.D.N.: Então, tudo isso era impossível. Isso também tornou o empresariado arisco. Se eu vou lá e invisto, esse cara vai lá e muda a regra. Eu to frito. Agora que está havendo uma recuperação da confiança. Na verdade, a política do governo construiu o domínio do setor financeiro sobre o setor produtivo. Era uma coisa deliberada. Mas isso que era modernidade para os economistas brasileiros.

R.P.M.: Sim, essa coisa de acabar com a Era Vargas...

A.D.N.: É isso. Prestaram um mal serviço danado ao Brasil. A vantagem por outro lado, foi a passagem do regime autoritário para o regime democrático sem grandes problemas. Agora estão tentando reaver, ver se constroem uma dificuldade. Esse terceiro plano de desenvolvimento humano, todo mundo é a favor. E claro que a tortura é condenável, é um absurdo, tudo isso tá correto. Agora, esse terceiro plano aluna, ou melhor, ataca fundamentos da sociedade capitalista, que põem em dúvida a propriedade privada.

R.P.M.: Sim, essa é a essência do capitalismo.

A.D.N.: É a essência do capitalismo. É só você o olhar a História: cada vez que por acaso teve um governo amigável ao setor privado, você teve desenvolvimento. Cada vez que o Estado tentou fazer o desenvolvimento, você acaba num escarrismo [?]. É o que acontece quando você não permite que o mecanismo de preços funcione adequadamente. Isto é uma coisa que as pessoas não entendem. Durante todo o regime autoritário, todos os Ministros preservaram o funcionamento do sistema de preços. Mesmo nos momentos mais críticos de controle de preços, você tentava que os preços relativos [...] O mercado formava os preços; você tentava controlar custos, isso e aquilo. Mas havia um respeito pela alocação de fatores pelo sistema de preços.

R.P.M.: O senhor considera que entre todos esses ministros houve essa continuidade técnico-política, que começa lá com o Castello com o PAEG... Eu vejo que o [João Paulo dos, Ministro do Planejamento dos governos Médici e Geisel] Reis Velloso, assessor do Roberto Campos em 64 e vai como Ministro do Planejamento até 79... O senhor está dialogando com o governo Castello, depois assume o ministério. O senhor considera que essa continuidade técnico-política que eu chamo é importante para esse salto desenvolvimentista?

A.D.N.: O importante foi o espírito de desenvolvimento. No governo Castello, esse espírito não existe. O governo Castello é a primeira vez que se introduz o controle da inflação como sendo mais importante que o crescimento; e o controle da inflação depois levaria ao crescimento ordenado. O que acabou sendo na verdade... A grande contribuição do governo Castello foi a mudança institucional. Na verdade, nós fizemos coisas extraordinárias. Você fez uma reforma tributária que eles conseguiram destruir só depois de 30 anos. Você construiu um mercado financeiro, um mercado de papéis... Hoje, você não tenha dúvida, o Brasil tem um dos sistemas financeiros mais sofisticados do mundo. A BOVESPA [Bolsa de Valores de São Paulo] e a BM&F [Bolsa de Mercadorias e Futuros] são duas instituições no estado da arte.

R.P.M.: Respeitadíssimas...

A.D.N.: Não há operação que você não possa fazer na BM&F. Não há derivativo, por mais extravagante que seja, que você não possa fazer no Brasil. Tanto é verdade que nem o governo sabe quais são eles. [risos de R.P.M.]. E se fazem normalmente. Agora aumentou um pouco o controle, depois que a gente viu o que derivativos tóxicos produziram... A diferença fundamental é isto: o regime tinha dois objetivos muito claros: o desenvolvimento e a integração.

R.P.M.: O senhor considera que vem desde Vargas essa idéia macro-geral de desenvolvimento industrial? Eu considero que o desenvolvimento econômico, no Brasil contemporâneo, é o interesse nacional. Eu poderia afirmar uma coisa dessas?

A.D.N.: Eu não tenho dúvida. Na verdade, é muito simples. De vez em quando eu vejo algumas pessoas aí, inclusive um grupo de economistas que foi pra Nova Zelândia, financiados pela BOVESPA, que diz que temos que adotar o regime da Nova Zelândia... Nova Zelândia é menor que São Bernardo [do Campo, município paulista]... Ah, o [Germano, ex-Governador do Rio Grande do Sul] diz “Ah, o sistema australiano que é o necessário...” A Austrália é menor que o Estado de São Paulo. Então, o que acontece: daqui a 20 anos, um pouco menos, um pouco mais, nós teremos 230 milhões de pessoas.

R.P.M.: É muita gente...

A.D.N.: Então nós vamos ter que dar emprego de qualidade pra 150 milhões de pessoas. Ninguém vai fazer isso com agricultura e mineração. Na agricultura, o avanço técnico é de tal ordem, que não só poupa mão-de-obra, como poupa terra. E a mineração, nem se fala. A mineração hoje poupa mão-de-obra dramaticamente. É tudo maquinário. Então, o que acontece: só os serviços e a indústria é que podem atender a isso. A indústria é necessária, não é apenas porque a exportação... Mas é necessária pra construir a base de emprego. Ela, com os serviços, é que vão resolver. Nós somos uma nação que está sendo beneficiada por muitas coisas. Somos a quinta na população, somos a quinta na dimensão, não temos nenhum problema étnico ou religioso, temos tantas religiões que...

R.P.M.: Todo mundo tem duas ou três...

A.D.N.: Não temos nenhum problema de fronteira, tudo isso resolvido na Primeira República. Hoje estamos num Estado Democrático mesmo, com o Supremo [Tribunal Federal] garante a liberdade individual. Então o Brasil... Quando se compara a Rússia, China, Brasil e Índia... A Índia compete com o Brasil no aspecto de instituição democrática. Mas a Índia tem no mínimo 200 línguas, 140 religiões, não tem uma fronteira que não esteja em disputa. A China é pior ainda. A água da China vem de um território que ela domina, que é o Tibet, Mongólia. Tem problema por todos os lados: é um regime autoritário.

Uma coisa mais fantástica do mundo é alguém ter a imbecilidade de supor que a moeda chinesa pode substituir o Dólar. Isso tudo mostra o seguinte: nós estamos preparados, nós acertamos as contas com o passado... Agora que tem um pessoal aí que quer uma revanche, isso tá tudo no passado. O Lula é muito mais inteligente...

R.P.M.: O senhor é assessor informal do Lula?

A.D.N.: Não. Isso é história. De vez em quando ele me convida pra lá tomar um café...

R.P.M.: O senhor vai?

A.D.N.: Vou... Falamos do Corinthians... [risos dos dois]

R.P.M.: Desculpe a indiscrição... É obvio que estou aqui lhe perguntando, mas se quiser cortar, tudo bem... [intervalo onde A.D.N. fala com sua secretária]

A.D.N.: Tem mais alguma pergunta?

R.P.M.: Essa questão do desenvolvimentismo, fora da questão do câmbio e da CEPAL...

A.D.N.: Esse negócio do desenvolvimentismo é um carimbo que não ajuda em nada. Não ajuda em nada. O que importa é o espírito do governo. O governo que deseja o crescimento você pode chamar de desenvolvimentismo. Mas isso é pra distinguir, digamos, dos outros. Não há ninguém que não queira o crescimento. É ridículo dizer: “Os neoliberais não têm preocupação com o crescimento, eles só estão preocupados com a

inflação e não sei o que mais... Eles só tão preocupados com a liberdade de capitais...”. É porque eles crêem que isso é o melhor para o desenvolvimento.

R.P.M.: Mas o [Ricardo] Bielchovski diz que mesmo os liberais, mesmo Roberto Campos, queriam o crescimento, só que de outras formas...

A.D.N.: Mas o Campos é outra coisa. O discurso do Campos não corresponde à ação do Campos. O discurso do Campos é um discurso neoliberal; mas a ação do Campos era a de um Estado indutor, fortíssimo. E eu acho que ele tá certo, todos nós tínhamos que construir. Se precisam construir instituições que, uma vez posto em marcha o espírito animal do empresário brasileiro, que é imenso... A atividade de inovação no Brasil é grande, aquela malandragem brasileira, quando vai pra indústria, ela se revela. E a adaptação do trabalhador brasileiro? Mesmo que não tenham educação formal, ele se ajusta com muita rapidez. As empresas aprenderam a educá-los no ambiente de trabalho, de forma que freqüentemente os economistas não têm uma idéia clara de que o Brasil está num estado de revolução educacional. Em São Paulo você tem 400 Universidades no interior. Mas dizem “Ah, mas não é igual à USP...” Mas é um upgrade gigantesco. E são escolas que vão adquirindo uma boa formação. De escolas de Engenharia você deve ter umas 50 ou 60, se não tiver mais. Claro que Ciências Sociais tem mais, porque você não precisa de laboratório. Mas eu acho que o Brasil tá num estado de revolução mesmo.

R.P.M.: Muita coisa que vem com o passado...

A.D.N.: Essa idéia de que o mundo começou dia 01 de janeiro de 2003 é... E também nem ele [referindo-se ao Presidente Lula] acredita... Primeiro: as pessoas não acreditam que o Fernando Henrique é um grande gozador e de vez em quando eu me divirto porque o Lula responde. E o Lula é de uma inteligência privilegiada. Não tem educação formal, mas provavelmente tem mais cultura do que a gente, no sentido da vida, no sentido prático. Ele contribuiu para uma correção dum excesso de economismo, que foi essa distribuição de renda. Ele impôs ao mundo o combate à fome, essa que é a verdade.

ANEXO F – TRANSCRIÇÃO COMPLETA DA ENTREVISTA CONCEDIDA POR MARCOS VINICIUS PRATINI DE MORAES

Novo Hamburgo, 14 de fevereiro de 2010.

TRANSCRIÇÃO DE ENTREVISTA

- Transcrição da entrevista concedida pelo ex-ministro Marcos Vinícius Pratini de Moraes ao Prof. Me. Rodrigo Perla Martins, doutorando em História pela Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul, no dia 27 de janeiro de 2010, no escritório de Marcos Vinícius Pratini de Moraes, em São Paulo – SP.

Rodrigo Perla Martins: Antes de mais nada, agradeço a oportunidade de estar aqui com o senhor... Não sei se o senhor conhece, em 2005 nós publicamos o livro sobre a memória do setor...

Marcos Vinícius Pratini de Moraes: Ah sim...

R.P.M.: E tem até fotos suas lá no Vale, na FENAC, etc e tal... Posso gravar Doutro Pratini?

M.V.P.M.: Pode.

R.P.M.: Estou fazendo para minha Tese de Doutorado essa entrevista; hoje de manhã fiz uma entrevista com o Ministro Delfim [Netto]...

[M.V.P.M. folheando as páginas do livro que R.P.M. lhe presenteou] [...] o Pedrinho Adams...

R.P.M. Eu imaginei, no mínimo, que o senhor ia se encontrar aí...

M.V.P.M.: Vinícius Bossle... Bruno Petry...

R.P.M.: Tá vivo ainda.

M.V.P.M.: Níveo Friederich, Alceu Mossmann, Maurício Schmitt, Cláudio Ênio [Strassburger]... Tá faltando aqui o Ernani Reuter, lá de Campo Bom...

R.P.M.: Nós não o encontramos... Nós conseguimos pegar 23 [entrevistados], um de cada setor, o último que pegamos foi o Strassburger, que veio do Uruguai e aí concedeu entrevista para nós. Dos exportadores nós pegamos o [Raul] Brandengurger, da SKB. E a partir dessa memória aí é que comecei meu projeto de Doutorado.

Mas eu tomei a liberdade de tentar agenda com o Doutor Delfim e o senhor pra tirar algumas dúvidas da minha Tese, que eu trabalho com a produção calçadista no governo Médici e Geisel e a exportação desse produto. Artigo com a política externa, etc e tal. E já na minha qualificação de Doutorado, ano passado, eu coloquei no projeto que o senhor era o ponto de ligação entre o Vale do Sinos e Brasília e todo dia, com documentos que acho, com pessoas que entrevisto, o seu nome salta. Então, não estou louco [risos de M.V.P.M.]. Então eu fiz algumas questões específicas do Vale, se o senhor quiser responder, por favor, se não quiser, à vontade; mas, principalmente, a sua relação com a ACI, Associação Comercial e Industrial de Novo Hamburgo, que, agora mesmo, tem outros colegas meus que fizeram um trabalho na ACI e o seu nome aparece. O seu Carlos Anschau cita o senhor. Então a ACI, eu sei que ela não era só calçado, mas parece que ela centralizou...

M.V.P.M.: A ACI reunia o setor coureiro-calçadista, outros setores também. Mas naquela época, Novo Hamburgo e o Vale, a maior parte das empresas, a maior parte dos empregos e a maior parte dos empresários, eram ligados ao setor coureiro-calçadista. Então, quando se faziam reuniões empresariais, geralmente se fazia lá. E a ACI também promovia muitos encontros. A ACI sempre foi um ponto de referência no debate, na discussão, na busca de soluções para dar competitividade entre o setor coureiro-calçadista. Quer dizer: a tarefa que eu desenvolvi e que começou, na verdade, no final da década de 60, quando eu ainda era do Ministério do Planejamento e as exportações estavam engatinhando, foi muito uma tarefa de buscar, de analisar, através das informações dos curtumes e de alguns calçadistas, de identificar os pontos de estrangulamento da construção da competitividade da indústria para poder ingressar no mercado internacional.

Qual era a origem do debate? Era aumentar o valor agregado do couro. O Brasil se havia transformado num dos grandes exportadores de couro do mundo, fundamentalmente couros secos, depois wet-blue, muito pouco couro acabado. E ao estimular a produção de calçados

nós buscamos, no fundo, a criação de empregos, que quer dizer renda e, ao mesmo tempo, exportação para o país, que naquele tempo só exportava café, açúcar, cacau e um pouquinho de minério de ferro, mate e couros, e algumas matérias primas. Na hora que a gente começasse a exportar calçados, a gente vai multiplicar por três, quatro, cinco, dez, o valor daquele couro, e conseguimos. Conseguimos através de medidas muito pontuais. A primeira foi o crédito, através e com a ajuda do Delfim e do Presidente do Banco Central, nós criamos canais de acesso da indústria ao ACC, que é a operação de financiamento à exportação, numa época que as empresas tinham balanços muito modestos e não tinham muito acesso ao crédito, era um pouco do Banco do Brasil e muito pouco dos bancos privados. Então a gente conseguiu, gradualmente, mostrando o potencial, introduzir e ampliar o nível de ACC para a indústria.

R.P.M.: O senhor fala da resolução 63 ou 68?

M.V.P.M.: A 63 era mais do financiamento. Era uma ACC, Antecipação de Contrato de Câmbio. Você recebe lá uma encomenda de calçados, tem lá os documentos da encomenda, você ia ao banco e o banco te dava 80, 85%, te adiantava do dinheiro. Você comprava matéria-prima, produzia os calçados e embarcava. Normalmente o ACC era feito com prazo de 90, 120 dias.

R.P.M.: E tinha algum tipo de subsídio Ministro?

M.V.P.M.: Não, não tinha subsídio. Na verdade era adiantamento, eram as taxas de mercado. Depois é que se criou incentivos, que era o crédito-prêmio do ICM, isso era realmente um subsídio, mas esse era um subsídio para compensar outros custos que a nossa indústria tinha e que os concorrentes não tinham; e o crédito-prêmio do IPI. Com isso, a indústria podia descontar, quer dizer, não precisava pagar, basicamente, isso. As margens da indústria então cresceram e ela pôde investir mais. E pra investir mais nós criamos um outro mecanismo. Nós criamos um sistema pelo qual 10% do aumento das exportações de um ano para outro podia ser usado para importar máquinas, equipamentos, componentes, formas, o que quisesse, sem tarifa e com completa isenção de tributos. Qual era o nosso objetivo: era viabilizar a modernização da indústria com máquinas modernas; geralmente máquinas italianas, algumas alemãs, e isso fez, rapidamente, desenvolver a indústria e aumentou muito a produtividade. E

nós também permitimos que eles [empresário do setor coureiro-calçadista] importassem componentes, por exemplo: fivelas, metais mais sofisticados, que na época quem só tinha eram os italianos. E depois compramos as máquinas para fazer essas coisas também. As máquinas também eram possíveis de importar com essas isenções. O sujeito exportava num ano, vamos dizer, US\$ 1.000.000, no ano seguinte, US\$ 3.000.000; aumentou US\$ 2.000.000, ele podia importar US\$ 200.000 com completa isenção. E sem negócio de similar nacional. Esse foi o outro apoio. Eu não sei, to me estendendo nessa questão...

R.P.M.: Não, fica tranqüilo...

M.V.P.M.: O outro apoio se deu na área da promoção comercial. Quer dizer, os primeiros apoios foram para a FENAC, que era uma feira nacional e que gradualmente foi virando uma feira internacional. Então nós conseguimos apoio financeiro para a construção de alguns pavilhões da FENAC. Os recursos vinham da EMBRATUR [Empresa Brasileira de Turismo] e do Ministério da Indústria e Comércio, na década de 70. e a outra coisa que nós fizemos foi estimular a participação da indústria calçadista e dos curtumes em feiras internacionais. Gradualmente isso foi crescendo. O apoio era dado pela EMBRATUR, na época, e pelo próprio Ministério da Indústria e Comércio, em escala modesta, mas era a partida.

R.P.M.: E, Brasília, como via o Vale? Pelo visto o senhor era quem fazia essa intermediação.

M.V.P.M.: Não, o Vale sempre foi, mesmo antes desse programa, o Vale teve uma imagem de região de gente trabalhadora. E passou a ser falado como grande, porque foram criados no Vale 250.000 empregos, um dia fizemos essa conta: diretos e indiretos. É muita coisa. O Vale cresceu muito e havia na época alguns políticos que eram contra a exportação de calçado. Eles diziam: “Vocês exportam calçado, vai faltar pro povo brasileiro”, e eu dizia que não, pelo contrário, quanto mais produzir, mais vai crescer a economia, mais gente vai comprar calçado.

R.P.M.: Girar o mercado interno com o dinheiro da exportação...

M.V.P.M.: Claro. A exportação ajuda. E, além disso, a exportação é o grande instrumento pra você incorporar moderna tecnologia, porque quando você exporta, vai competir com os franceses, com os italianos, depois com os chineses, com outros; os americanos também

tinham uma grande produção de calçado. Ao competir, você vai aprendendo novas tecnologias, novos modelos, enfim, novas idéias de marketing. E isso melhora lá fora e você traz pro Brasil e isso se transmite pro mercado interno. Quando você começou a exportar automóvel no Brasil, os automóveis têm que ser atualizados todo o ano, e não aquelas carroças que o [Fernando, ex-presidente brasileiro] Collor disse uma vez [risos leves de R.P.M.]. O Collor tem um monte de defeitos, mas disse uma coisa certa, porque eles [automóveis] eram protegidos, não tinham de competir, de modernizar, modernizar implicava em investir e agora não, eles sempre tem que estar sempre investindo.

Então, o calçado se beneficiou muito, e foi um dos setores, na época, que mais tecnologia incorporou. Na área da tecnologia, eu estimei a criação do Centro, como é que chamava aí? Centro de Couros, Calçados e Afins [Nome correto: CTCCA, Centro Tecnológico do Couro, Calçados e Afins] que mudou, agora se chama...

R.P.M.: É incorporado ao SENAI, se não me engano...

M.V.P.M.: Como é que é o nome... Tem um novo nome

R.P.M.: Se não me engano é em Estância Velha...

M.V.P.M.: Sim, começou em Estância Velha, hoje tá lá em Novo Hamburgo, tá lá em cima, perto da FENAC. Chamava-se CBCCA, Centro Brasileiro de Couros, Calçados e Afins, e o nome depois mudou. Comemorou 30 anos ano passado.

R.P.M.: Então também foi nesse contexto que...

M.V.P.M.: Foi, foi eu que criei. Eu disse: nós precisamos criar um órgão, uma unidade de pesquisa e tecnologia, que é o que dá essa sustentação para o crescimento futuro. E o pessoal gostou da idéia e encampou e apoiaram, empresas, a Prefeitura, o Estado, o Ministério apoiou, depois o SENAI.

Qual é a base? O futuro da Humanidade é sempre tecnologia e o Brasil sempre se acostumou a importar tecnologia. Acontece que quando você importa tecnologia dessas aqui, você importa uma tecnologia que se desenvolveu. Vamos supor: esse produto é fabricado há cinco anos, ou três anos, já tem coisa muito mais moderna. Então, quando você importa tecnologia,

aquela tecnologia já chegou, então você tá naquele nível. Mas ela continua se desenvolvendo. Então, a idéia era: nós vamos importar tecnologia da Itália, Alemanha, mas nós temos que produzir a nossa própria tecnologia, que é a que dará à nossa indústria a necessária competitividade. [A secretária de M.V.P.M. entra na sala e fala com ele]. Fechamos, com isso, o circuito. Medidas de natureza fiscal, tributária, medidas de natureza de crédito, medidas de promoção comercial e até algum apoio logístico. Porque eu me lembro que eu me empenhava na VARIG para conseguir fretes mais baratos com o Eric de Carvalho, porque era Presidente, pra conseguir embarcar sapato em avião quando necessário.

R.P.M.: Mas então, como o senhor é conhecido como Ministro do Calçado, é porque tinha trabalho atrás também...

M.V.P.M.: Não, eu trabalhei muito pelo Vale, eu acreditava. Além do pessoal do vale ser gente muito boa, trabalhadora, eram os empregos. Porque eu sempre acreditei que existem dois desafios numa sociedade: o primeiro, e mais importante, é a educação. Porque eu parto do princípio que não há países ricos e países pobres. Há países educados por ter ricos e países deseducados por ter pobres. E o que origina esse fosso é a educação. Quando o indivíduo passa a conhecer melhor o seu potencial, e passa a entender mais de tecnologia e a usar a tecnologia. E lá no Vale a parte educacional era muito boa, porque os alemães tinham...

R.P.M.: Já vinha de uma cultura anterior...

M.V.P.M.: Uma cultura anterior, levada... E a gente ajudou mais na parte econômica, criação de empregos.

R.P.M.: Eu trabalho com a idéia que o interesse nacional brasileiro no pós-30 tá focado no desenvolvimento econômico. Começa em 30 e com o Regime que se instala a partir de 64, aprofunda isso.

M.V.P.M.: É. O erro do Brasil, não quero ser crítico, é que o Brasil nunca deu para a educação a importância que outros países deram numa situação semelhante. Japão, Coreia do Sul, Taiwan, esses países, a Índia é um pouco complicado...

R.P.M.: É, 200 etnias diferentes...

M.V.P.M.: Com aquela cultura confusa deles... Mas, a base do crescimento, da melhoria das condições de vida, e aumenta a complexidade da vida também, tem desses aspectos negativos, é a educação.

O segundo aspecto é a criação de emprego. Eu fiz um discurso há dois dias no Panamá, com gente do Caribe, sobre a situação do Haiti. Então falaram: “As empresas tem que arrumar dinheiro para ajudar”, não sei o quê... Nós mandamos, aqui, 10 toneladas de carne enlatada, porque lá não tem geladeira pra conservar, não sei se já chegou lá. Mas eu falei lá: o problema nosso aqui no Haiti é criar emprego. Criar emprego para essa gente. Indústria de calçados, confecções, biquínis, toalhas, coisas simples, que requer muita mão-de-obra e que criam bastante emprego. [M.V.P.M. atende seu celular]

R.P.M.: O pessoal que ta pesquisando na ACI, que agora comemora 90 anos, eles estão fazendo um livro memorial. E aí eles entrevistaram o Economista Carlos Anschau...

M.V.P.M.: É, trabalhou comigo. Quando eu fui para o Ministério, e montei a idéia de calçado, eu também fiz o programa siderúrgico, eu fiz o programa petroquímico, uma porção de outras coisas, eu resolvi levar alguém do Vale

R.P.M.: O senhor levou um quadro do Vale...

M.V.P.M.: Um quadro do Vale, que foi o Anschau, que me foi apresentado, não o conhecia. E o Anschau fazia o meio de campo entre o Ministério e o Vale. E um dos canais do Vale era a própria ACI. Anschau-ACI. Então ele foi gradualmente se informando, e a partir de certo momento, certas coisas menores, que não precisava do Ministro lá no circuito, ele resolvia. Eu fiz isso com o pessoal de Passo Fundo. Quando eu era Ministro da Agricultura eu levei gente de Pelotas, do arroz, eu levei gente de Bagé, levei gente de Palmeira [das Missões], de Santo Augusto, de Santa Rosa, sempre levava nas minhas funções públicas, sempre levei jovens que tinham terminado Economia, ou Agronomia...

R.P.M.: Até porque o senhor e o [Luis Fernando] Cirne Lima são os ministros mais jovens que tem. O senhor assume com 24 anos o Ministério da Indústria e Comércio...

M.V.P.M.: Eu fui Ministro do Planejamento com 27 anos.

R.P.M.: Isso que queria lhe perguntar: qual é a sua trajetória pessoal? O senhor começa lá no governo Castello, com o PAEG, com o João Paulo dos Reis Velloso...

M.V.P.M.: Eu comecei na Secretaria de Economia do Rio Grande do Sul. O chefe de gabinete do então Secretário se chamava Daniel Faraco, era Deputado Federal e representava a região do Vale do Taquari. Ele fazia política em Lajeado, Estrela, aquela região. E lá fiquei, enquanto ele esteve no Ministério. Depois eu saí para estudar no exterior por um ano e pouco. Aí houve a Revolução de 64 e ele foi nomeado Ministro de Indústria e Comércio no [governo] Castello Branco. Ele era Deputado Federal, ele era amigo do [Octávio] Bulhões, que era Ministro da Fazenda, que deve ter indicado e o Castello nomeou. Aí ele me chamou pra ser o chefe de gabinete dele, eu tinha 22 anos. Aí ele saiu, voltou para o Congresso, pra ser o presidente da Comissão de Orçamento da Câmara, que era uma comissão na época muito importante, hoje esse negócio tá um pouco mudado. Eu fui estudar, quando voltei, eu fui convidado pra integrar um grupo de pessoas que organizou uma série de reuniões para o futuro Presidente, que era o Costa e Silva.

R.P.M.: Gaúcho de Taquari.

M.V.P.M.: Gaúcho de Taquari. E ele me conheceu lá, eu conheci ele lá, não tinha nenhum vínculo político maior com os militares. E ele me convidou para ser o Chefe da Assessoria do Presidente da República. Eu com 25, 26 anos, fui chefe da assessoria da presidência da República, com gabinete no lado do Presidente. Preparava basicamente uma assessoria econômica. Na mesma época, eu assumi a chefia do gabinete do Ministro do Planejamento, em Brasília. Que era pra fazer o meio de campo da área econômica e o Palácio do Planalto. Quando o Hélio Beltrão viajava, o Costa e Silva me nomeava Ministro do Planejamento. Da primeira vez eu tinha 27 anos, depois 28 anos. Eu fui, acho três vezes, Ministro do Planejamento e Coordenação Geral. Eu já tava lá no Palácio e facilitava tudo.

R.P.M.: E no governo Médici o senhor continua Ministro...

M.V.P.M.: Aí o Costa e Silva adoeceu, com aqueles processos todos políticos, escolheram o Médici e o Médici me chamou e disse: “Eu quero que você continue como chefe da Assessoria do Presidente da República”. E no mesmo dia me nomearam para o mesmo cargo. Eu continuei na Assessoria Especial do Presidente da República, eu era o chefe. Isso foi em outubro ou novembro, acho, de 1969, e aí continuei fazendo, eu fazia estudo, eu preparava estatística, preparava informações, viagens do Presidente, [trecho incompreensível] coisas assim mais reservadas que a gente elaborava. E aí houve problemas nas áreas de açúcar e café, ele [Médici] demitiu o Ministro da época, que era o [nome incompreensível], um japonês de São Paulo boa gente e me chamou e me disse: “Tá aqui. Te nomeei agora Ministro da Indústria e Comércio. Não quero mais problema de café e açúcar.” Naquele tempo tinha o IAA [Instituto do Alcool e Açúcar] do açúcar e o IBC [Instituto Brasileiro do Café] do café, e era o que comandava o mercado exportador e tudo. E cotas de produção e tal. E assumi o Ministério, foi em final de janeiro, fevereiro, pouco depois do governo dele ter começado. Eu assumi e fiquei até o final. E lá o que eu fiz? Eu estabeleci um programa de trabalho que cumpri e fui incorporando coisas; eu me envolvi muito na exportação, no apoio à exportação com o objetivo, sobretudo, de ampliar a exportação de manufaturados – o Brasil só exportava *commodities* – aí entrou o calçado, no café entrou o café solúvel. E eu fiz um programa para a indústria de móveis, eu fiz um programa para a indústria cerâmica, que se desenvolveu muito naquela região, sobretudo, de Santa Catarina e no Rio Grande do Sul, eu fiz o plano siderúrgico nacional, pra elevar a produção de aço de 4 para 20 milhões de toneladas – hoje é 40 milhões – e fiz o programa do Pólo Petroquímico da Bahia e deixei enunciado o pré-projeto do Pólo Petroquímico ali de Triunfo, o primeiro estudo foi feito lá.

R.P.M.: O João Paulo dos Reis Velloso disse que investiram muito nisso para desconcentrar, sair do Sudeste, aí cita o caso da Bahia, só que não cita o caso de Triunfo, até porque...

M.V.P.M.: Ele não teve participação.

R.P.M.: Ele cita o senhor – uma última questão, se tiver tempo – ele cita o senhor numa entrevista que ele dá para o CPDOC [Centro de Pesquisa e Documentação da Fundação Getúlio Vargas] que o senhor indicou para trabalhar com ele no Planejamento o senhor Artur Candall, ele era ligado ao Planejamento.

M.V.P.M.: O Candall era do IPEA [Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada]

R.P.M.: Ele [Reis Velloso] até brinca que acusaram o Candall de comunista e [referindo-se a Reis Velloso] “Ah, deixa disso, deixa ele trabalhar” [Risos de R.P.M. e de M.V.P.M.].

M.V.P.M.: O Candall era muito exagerado, ele não era comunista coisa nenhuma... [risos de R.P.M.] Nós nunca tivemos preconceito. Eu nunca perguntei pra pessoa que trabalha comigo se tem partido ou não tem partido. Nunca tive esse tipo de problema, esse tipo de preocupação. Quando eu assumi o Ministério da Agricultura, [trecho incompreensível] eu levei muito pouca gente comigo e montei uma equipe toda da equipe do Ministério, extraordinária, que eu prestigiei muito. E o Ministério da Agricultura, que não fazia concurso há 24 anos e eu fiz concurso para agrônomos, veterinários, biólogos, zootecnistas, sobretudo pra fortalecer a parte sanitária do Ministério, pra enfrentar os desafios do comércio internacional, que estava se perdendo pra febre aftosa, zoonoses, essas coisas... Aquela acusação de vaca louca.

Então, pra concluir: no Ministério da Indústria e Comércio, eu criei o INPI. O Instituto Nacional de Propriedade Industrial, eu criei o INMETRO; existia o departamento do Ministério, mas sem muito destaque, e fizemos uma nova Lei de Patentes. Eu fui um dos criadores da EMBRAER, junto com o Ministro da Aeronáutica da época e o Delfim. Eu era Ministro do Planejamento interino e eu assinei o Decreto da EMBRAER, que criou a EMBRAER.

M.V.P.M.: Eu li a biografia do criador do ITA [Instituto Técnico da Aeronáutica] e aí tem o caso da EMBRAER, me foge o nome agora... E ele cita o Delfim, o senhor, mais aquele que foi da VARIG...

R.P.M.: Deve ser o Ozires Silva.

M.V.P.M.: É, Ozires Silva. Eu acho até que foi um dos momentos difíceis o da criação da EMBRAER, pra viabilizar. Outra coisa que nós fizemos foram as grandes feiras brasileiras, fizemos a primeira celebrando o sesquicentenário da independência, que foi a Brazil Export 72, e que havia um pavilhão grande de calçados, promover o calçado; convidamos gente do

mundo inteiro pra conhecer a indústria brasileira e depois fizemos em Bruxelas, sede da União Européia, em 73, o Brazil Export 73.

R.P.M.: Aliás, foi em Bruxelas que fomos almoçar com o [trecho incompreensível] e lá ele disse que é de Porto Alegre e alguém disse assim, um técnico: ah, mas a gente conhece o Pratini de Moraes, de Porto Alegre. E eu disse: “Ele é de Porto Alegre”. O senhor é de Porto Alegre?

M.V.P.M.: Sou.

R.P.M.: E aí foi em Bruxelas que me lembrei do senhor.

M.V.P.M.: Mas foi isso aí, as coisas mais importantes. Eu dei um grande desenvolvimento na área do Turismo também, nós criamos os incentivos pra construir hotéis. Em Novo Hamburgo tem dois hotéis construídos com recursos da EMBRATUR, o Plaza São Rafael em Porto Alegre foi construído com recursos da EMBRATUR. A maioria dos hotéis do Nordeste foi construída com recursos da EMBRATUR. Naquela época a gente deu um grande impulso na área do Turismo também. Bom, quando eu era Ministro da Indústria e Comércio, o crescimento médio da indústria brasileira foi de quase 13% ao ano, nos quatro anos que estive lá. Não foi por minha culpa, mas eu que estimei o setor privado a investir na tecnologia e, sobretudo, a exportação de manufaturados. Depois eu saí fora e voltei como Ministro de Minas e Energia, no final do governo Collor, quando tava começando aquela encrenca, quando tem essa participação do Congresso, foi montado um ministério chamado “Dos notáveis”. Eu fui Ministro de Minas e Energia por um ano, pouco menos de um ano, e mantivemos um país funcionando enquanto o Collor passava por aquilo. Como todo mundo imaginava, ele acabou renunciando. E depois voltei como Ministro da Agricultura e deu meu recado na carne, na soja, no algodão, na exportação...

R.P.M.: Eu acho que uma Expointer em 2000 saiu porque o senhor de um aval...

M.V.P.M.: É, eu ajudei, porque eles estavam brigando muito...

R.P.M.: Pra apaziguar...

M.V.P.M.: Pra apaziguar. E conseguimos.

R.P.M.: E no governo Geisel o senhor foi para a iniciativa privada?

M.V.P.M.: Não. No governo Geisel eu fui para a empresa. Porque eu não sou funcionário público e não sou até hoje. E eu tinha que trabalhar. E então eu saí, quando terminou o governo Médici [...] Que eu tava falando?

R.P.M.: Que o senhor saiu do governo Geisel...

M.V.P.M.: No governo Geisel eu saí mas, a pedido do Mario Henrique Simonsen, que era o Ministro da Fazenda e o Benedito Moreira, da CACEX [Câmara de Comércio Exterior, do Banco do Brasil] eu criei a FUNCEX, Fundação de Comércio Exterior, para fazer estudos sobre políticas de comércio exterior. Depois assumi a direção da AIB, Associação de Comércio Exterior do Brasil e fui membro do Conselho de Administração do BNDE 'Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico, predecessor do BNDES] no governo Geisel. Foi o único vínculo maior que tive com o governo. No governo Figueiredo, menos ainda, porque eu achava que no Regime Militar devia ter acabado com o Médici. Durou 10 anos e devia ter acabado com o Médici. Não sei, pode ter sido um engano, mas eles ficaram sabendo que eu queria acabar e acabei saindo, fiquei na geladeira. Mas outra coisa é o seguinte: no Ministério da Agricultura tenho boas lembranças: a exportação de *commodities* do Brasil cresceu, a exportação de carne quintuplicou, eu abri mercados de carne no mundo inteiro, onde hoje todo mundo come e a produção agrícola brasileira cresceu, na minha gestão, 48% em três safras. O maior crescimento que já houve. E aquilo ali provou que, com pouco apoio e mecanismos eficazes de crédito e, sobretudo, de apoio à comercialização, o pessoal acreditou...