

EMPRESÁRIO E CAPITAL NA INDÚSTRIA DO CALÇADO DE FRANCA-SP (1920-2000)

Agnaldo de Sousa Barbosa*

Resumo: A presente comunicação tem o intuito de discutir a dinâmica de formação dos capitais que estiveram na base do surgimento da indústria do calçado em Franca-SP, chamando a atenção para a especificidade desse processo em face das interpretações correntes acerca da industrialização brasileira: predomínio do pequeno capital, sobretudo do imigrante pobre e não do chamado “burguês imigrante”. Procuraremos demonstrar também que, mesmo nas últimas décadas do século XX, não obstante a intensificação da globalização da economia, que gerou acirrada competição internacional e impôs constantes e profundos processos de reestruturação produtiva e tecnológica em quase todos os setores, ainda há, na indústria do calçado local, inúmeros exemplos de ascensão do pequeno capital fabril aos estratos superiores e mais complexos do mercado (produção para o mercado de moda nacional, produção especializada para o mercado externo, etc.). Em síntese, pretendemos, com este trabalho, contribuir para o melhor entendimento das múltiplas facetas da industrialização e formação do empresariado no Brasil, dinâmica esta muitas vezes ocultada por explicações simplistas e generalizantes.

Palavras-chave: Empresário; industrialização; capital; indústria do calçado.

Desde meados da década de 1970 uma idéia vem sendo bastante difundida na bibliografia que trata do tema da industrialização brasileira e de outros assuntos que lhe são adjacentes: a concepção de que o capitalismo industrial não tenha conhecido no país as fases do artesanato e da manufatura, ingressando já na etapa da grande indústria. Na análise dos que advogam tal interpretação, a característica tardia do capitalismo brasileiro impôs a grande indústria como padrão necessário às exigências do momento histórico em que emergiu a indústria nacional; ao surgir já na fase monopolista do capitalismo mundial, a indústria brasileira teve como imperativo a sua organização em grandes empreendimentos, sob pena de sucumbir facilmente à concorrência dos produtos importados aos gigantescos *trusts* internacionais. Ainda de acordo esta interpretação, embora a pequena indústria artesanal tenha sido uma realidade presente até as últimas décadas do século XIX, ela acabou por desaparecer na medida em que a competição em condições altamente desvantajosas com os novos conglomerados industriais realizou uma espécie de *seleção natural* entre as unidades fabris.

As interpretações que seguem essa linha¹ derivam da tese consagrada por Sérgio Silva, a qual, partindo do exame crítico dos censos industriais de 1907 e 1920,

* Mestre em História e doutorando em Sociologia na UNESP/Araraquara. Bolsista da FAPESP.

¹ Ver, por exemplo, entre outros: CANO, W. *Raízes da Concentração Industrial em São Paulo*. 4ª. Edição. Campinas, SP: IE/UNICAMP, 1998; MELLO, J. M. C. de. *O Capitalismo Tardio – Contribuição à Revisão Crítica da Formação e do Desenvolvimento da Economia Brasileira*. 3ª. Edição. São Paulo: Brasiliense, 1984; PERISSINOTTO, R. M. *Frações de Classe e Hegemonia na Primeira República em São Paulo*. Dissertação (Mestrado em Ciência Política). Campinas, SP: IFCH/UNICAMP, 1991.

procurou demonstrar, por meio de evidências estatísticas, a carência de legitimidade das análises que enfatizavam a predominância das pequenas empresas industriais voltadas para os pouco significativos mercados locais e regionais no período da hegemonia cafeeira. Conforme Sérgio Silva se esforçou em comprovar, no Brasil a atividade fabril já nasceu tendo na grande indústria o seu principal sustentáculo econômico; tanto no Rio de Janeiro, quanto em São Paulo, as grandes empresas concentravam a maior proporção do capital aplicado na indústria e também empregavam a maior parcela dos operários fabris².

A partir do estudo de Sérgio Silva a idéia da desvinculação do artesanato da evolução posterior da indústria, assim como o enfoque central na prevalência do grande capital, mesmo quando há fortes indícios de que ele não está presente em alguns contextos, parece ter se tornado requisito básico para o estudo do processo de desenvolvimento industrial seja qual for a realidade a ser analisada. No entanto, nossa pesquisa acerca da indústria do calçado de Franca, no interior paulista, demonstrou que esta indústria local teve como característica fundamental a evolução gradativa da fase artesanal, passando à manufatureira, para depois de quase meio século alcançar o estágio de grande indústria. Deste modo, encontramos a origem do empresariado do calçado em modestos empreendimentos iniciados por artesãos e pequenos comerciantes. Em Franca o grande capital esteve ausente da formação da indústria do calçado, somente se fazendo presente a partir dos anos 70, quando o setor já se encontrava plenamente consolidado no município.

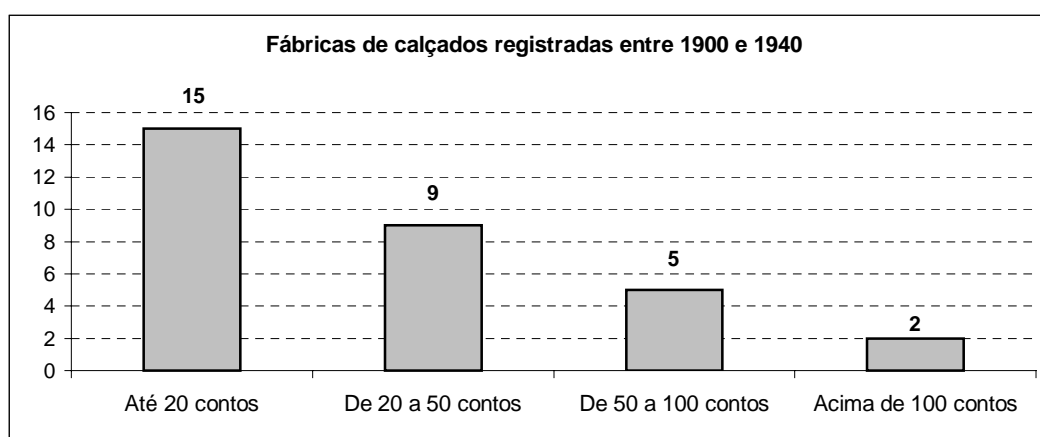
Para confirmar nosso argumento de que a indústria do calçado foi implantada em Franca sob a égide do pequeno capital, nas páginas que seguem empreenderemos uma análise quantitativa e qualitativa das empresas e empresários do setor nas sete primeiras décadas do século XX, período que entendemos ser o de origem, evolução e consolidação local desta atividade fabril no município. Primeiramente, façamos uma análise dos números que caracterizam o contexto de emergência da indústria e do empresariado do calçado em Franca. Se utilizarmos parâmetros de análise semelhantes aos empregados por Sérgio Silva para classificar as empresas nos censos de 1907 e 1920, veremos que até mesmo as médias empresas são pouco expressivas no período inicial de desenvolvimento da estrutura industrial em questão. Examinando o Censo de

² Cf. SILVA, S. *Expansão Cafeeira e Origens da Indústria no Brasil*. São Paulo: Alfa-Ômega, 1976, pp. 86-87. Segundo Silva, em 1907, mais de 11 mil operários trabalham em empresas de São Paulo que empregavam, em média, quatrocentos operários e mais de três mil contos de capital. Na cidade do Rio de Janeiro, mais de 13 mil operários trabalhavam em empresas que empregavam, em média, quinhentos e cinquenta operários e cerca de quatro mil contos de capital. Outros 15 mil operários trabalhavam em empresas do Rio e São Paulo com capital igual ou maior que mil contos e número de funcionários igual ou maior que uma centena. Em 1920, as grandes empresas (100 ou mais operários) empregavam 63% da mão-de-obra industrial do Rio de Janeiro e contavam com 73% do capital aplicado na atividade industrial. Em São Paulo, 65% dos operários fabris trabalhava em grandes empresas.

1907, Silva chama de *grandes empresas* aquelas constituídas com capital de 1.000 contos de réis (equivalente a 64 mil libras) ou cem ou mais empregados; para 1920, se considerarmos a equivalência em libras para o valor proposto, o coeficiente de capital exigido para a classificação na categoria de grande empresa seria de cerca de 1.440 contos³. Tomaremos como parâmetro de nossa análise os valores relativos a 1920, haja vista ser na década que segue a tal ano o momento histórico de surgimento de um maior número de empresas em relação aos dois decênios anteriores, assim como de aparecimento das unidades fabris que constituíram a base da indústria do calçado local. Levando em conta que a indústria calçadista é um empreendimento que tem como característica o emprego menos intensivo de capital se comparado à outras indústrias, classificaremos como *grandes* aquelas empresas cujo capital for igual ou maior que 500 contos (ou 100 ou mais operários), como *médias* as que apresentarem capital entre 100 e 500 contos (e número de operários entre 50 e 100) e como *pequenas* as que tiverem capital inferior a 100 contos (e menos de 50 operários). Lembramos aqui que, ainda que consideremos a baixa concentração de capital da indústria do calçado, estes valores estão evidentemente subestimados.

Note-se no gráfico abaixo a inexistência da *grande empresa* entre os 33 estabelecimentos fundados em Franca entre 1900 e 1940, embora tenhamos estipulado um valor correspondente a quase um terço do valor definido por Sérgio Silva para esta categoria⁴.

Gráfico 1 – Capital inicial das empresas calçadistas registradas entre 1900 e 1940



Fonte: AHMF – Livros de Registro de Firms Comerciais do Cartório do Registro Geral de Hipotecas e Anexos de Franca-SP

³ Cf. SILVA, S. *Op. cit.*, p. 83. A equivalência em libras para o capital das empresas do Censo de 1907 é proposta por Sérgio Silva com base na média de câmbio do ano em questão. Como não há indicação de valores por Silva para o ano de 1920, utilizamos o mesmo procedimento de conversão pela taxa cambial média baseando-nos na tabela encontrada em: IBGE. *Estatísticas Históricas do Brasil: Séries Econômicas, Demográficas e Sociais de 1550 a 1988*. 2ª. Ed., Rio de Janeiro: IBGE, 1990, pp. 570-571.

⁴ Para fins de atualização dos capitais, em razão dos quarenta anos analisados, optamos pela utilização do índice de preços por setor de atividade (indústria), tendo em vista o fato de que a constituição do capital das empresas subentende, sobretudo, a propriedade de bens de capital do setor industrial. Para a correção dos valores, consideramos como ano base 1939 (= 100). Para estes índices, ver: “Deflatores implícitos, por setor de atividade”. In: IBGE. *Op. cit.*, p. 177.

Das duas empresas que poderíamos classificar como *médias* no gráfico acima, uma é “Calçados Jaguar” e a outra a “Calçados Peixe” (Honório & Cia.); em valores corrigidos, o capital da primeira chegava à cerca de 220 contos e o da segunda a pouco mais de 100 contos. Cabe aqui um breve comentário sobre ambas. A “Calçados Jaguar” teve um tempo de vida foi bastante curto: funcionou entre 1921 e 1926. Das empresas pioneiras que sobreviveram aos anos 30/40 e se firmaram como estabelecimentos importantes, a “Calçados Peixe” é seguramente um exemplo singular. Tendo à frente em seu início um homem de posses como Claudomiro Honório da Silveira, cinco anos depois após sua fundação a *Peixe* incorporou Hercílio Baptista Avellar, seu gerente de oficina, como sócio de indústria⁵; em 1943, com a saída de Silveira da sociedade, Avellar assumiu o comando da empresa juntamente com Abílio Altafim, mudando a razão social da empresa para “Avellar & Cia.”. Tem-se aí, a saída de cena de uma figura certamente de origem burguesa para a entrada, em posição de destaque, de outra de origem operária.

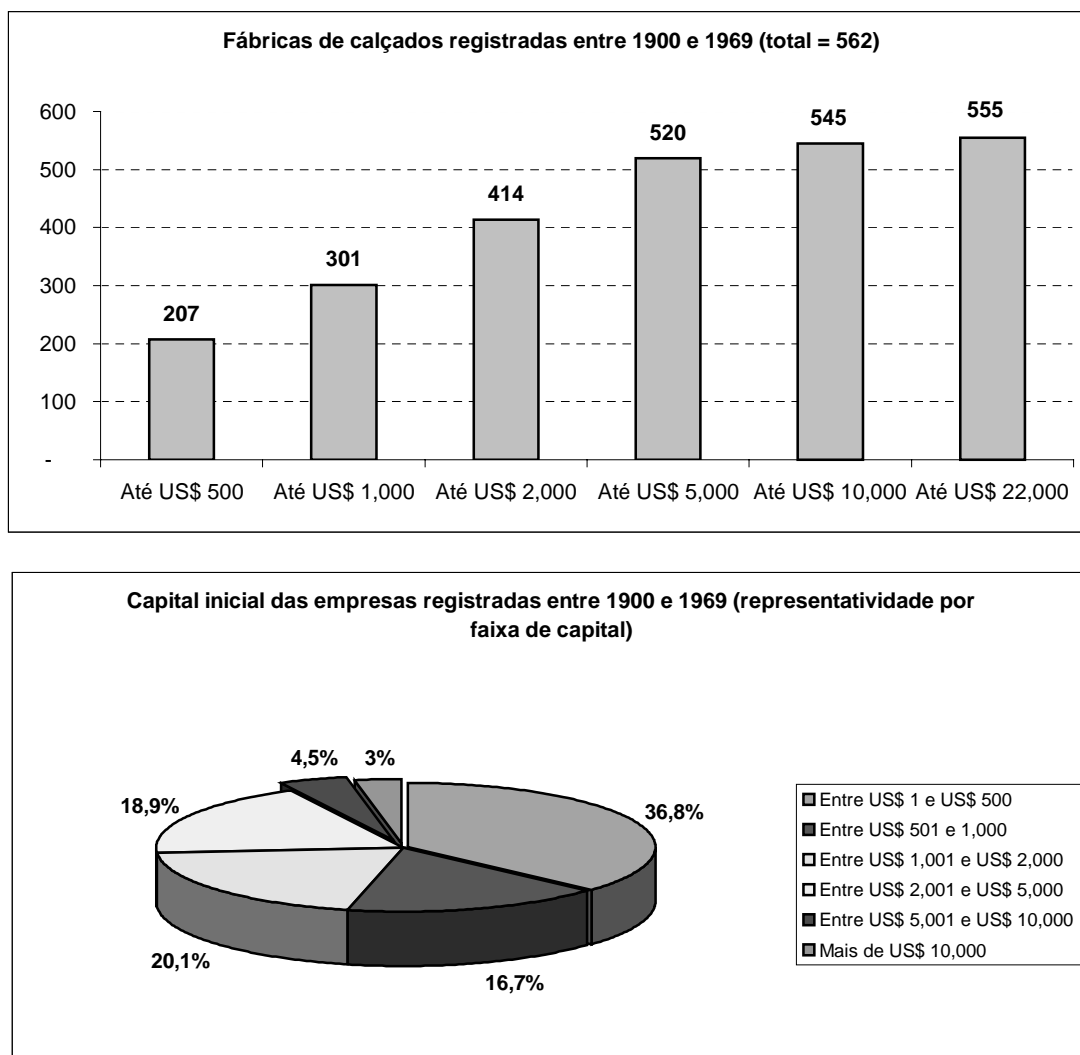
Se tivéssemos nos deixado guiar pela lógica da superioridade do *grande* e *médio* capital a eliminar pela competição desigual os negócios dos empreendedores mais modestos, poderíamos ser levados a pensar que as demais empresas que compõe o *Gráfico 1* não passaram de pequenas fábricas que sucumbiram à concorrência com a *Jaguar* ou a *Peixe* – ou mesmo com os estabelecimentos mecanizados surgidos nas duas décadas seguintes. Tal conclusão mostrar-se-ia equivocada. As fábricas “Spessoto”, “Palermo”, “Mello” e “Edite” (futura *Samello*), todas elas constituídas com capitais inferiores a 30 contos não apenas sobreviveram como se tornaram, juntamente com a “Calçados Peixe”, as mais importantes empresas locais a partir dos anos 40/50. Conforme veremos com detalhes mais adiante, podemos dizer que estas cinco empresas formaram a base da indústria calçadista local no momento histórico em que ela se firmou como força econômica além do nível local.

Mesmo se considerarmos os setenta anos entre 1900 e 1969, ou seja, todo o período de origem, evolução e consolidação da indústria do calçado de Franca, chegando até a época em que se iniciou a fase exportadora, ainda assim não encontraremos uma presença significativa de empreendimentos iniciando seus negócios já como *médias* empresas; pelo contrário sua presença é insignificante. Analisando o capital inicial das 562 fábricas de calçados registradas em Franca nas sete primeiras décadas do século XX, constatamos o evidente predomínio das empresas que iniciam suas atividades de maneira bastante modesta. Optamos pela conversão em dólar dos

⁵ Sócio de indústria era geralmente aquele responsável técnica, sem compromisso com os interesses da parte administrativa. Hercílio Baptista de Avellar havia sido também gerente de oficina da “Calçados Jaguar” e sócio de indústria desta empresa.

capitais em questão, por se tratar de um período muito longo e marcado por várias mudanças da moeda nacional. Tomamos por base para a nossa classificação o valor em dólar do parâmetro anteriormente estabelecido, isto é, a equivalência em moeda norte-americana dos valores em contos de réis. Assim, de acordo com o ano de referência 1920, se estabelecemos 500 contos de capital como a definição de uma *grande* empresa, em dólar tal parâmetro será, segundo a média cambial, de US\$ 110 mil; para as *médias*, entre US\$ 22 mil e US\$ 110 mil, e as *pequenas* abaixo de US\$ 22 mil⁶.

Gráfico 2 – Capital inicial das empresas calçadistas registradas entre 1900 e 1969



Fonte: AHMF – Livros de Registro de Firms Comerciais do Cartório do Registro Geral de Hipotecas e Anexos de Franca-SP

⁶ Os valores de conversão são referentes à média cambial dos anos em questão. Para a conversão da moeda nacional em dólar nos utilizamos das tabelas encontradas em ABREU, Marcelo de Paiva (Org.). *A Ordem do Progresso: Cem Anos de Política Econômica Republicana*. Rio de Janeiro: Campus, 1990, pp. 388-412 e IBGE. *Op. cit.*, pp. 570-571. Para a correção dos valores em dólar, contamos com o precioso auxílio de Antonio Luiz M. C. da Costa, consultor econômico da revista *Carta Capital* (SP, Carta Editorial), a quem agradecemos pela enorme ajuda. Os índices de correção constam da tabela de Índices de Preço ao Consumidor (CPI), principal indicador de inflação nos Estados Unidos, elaborado pelo *Bureau of Labour Statistics* e encontrado no endereço eletrônico: <http://sites.uol.com.br/antonioluizcosta/indices02.htm>. Todos os valores em dólar aqui mencionado na tem essas mesmas referências, tanto no que diz respeito à conversão monetária, quanto à sua atualização (deflacionamento).

Quando comparamos os números das principais fábricas de calçados da capital com as de Franca em 1930, constatamos a grande disparidade existente entre os dois casos. Empresas paulistanas fundadas no início do século XX, como a “Cia de Calçados Clark”, que contava com 7.800 contos de capital e 430 operários, constituem exemplo nesse sentido; a “Cia. de Calçados Bordallo” empregava 197 operários e um capital de 7 mil contos; a “São Paulo Alpargatas C^o”. possuía 123 funcionários e capital de 1.762 mil contos. No interior, a “Cia. de Calçados Flora”, de Rio Claro, com capital de 500 contos e 42 funcionários, parece ter sido a maior do ramo de calçados. Estas e ainda outras possuíam requisitos suficientes para serem classificadas como *grandes* empresas. Com efeito, à essa época, a maior fábrica de Franca, a “Honório & Cia” (*Calçados Peixe*), possuía capital de 80 contos e 16 funcionários. A segunda maior, a “Calçados Maniglia”, contava com capital de 70 contos e 31 operários; a “Palermo” e a “Spessoto”, importantes na fase de consolidação, contavam, respectivamente, com 40 e 17 contos de capital e 6 e 15 operários cada uma. Na “Mello”, a terceira maior em meados dos anos 40, o número de operários não chegava a duas dezenas e o capital perfazia apenas 20 contos. Com exceção da fábrica de João Amélio Coelho, cujo capital era de 50 contos e possuía 25 funcionários, mas que não alcançou o segundo quinquênio da mesma década, em todas as outras o capital investido não ultrapassava 10 contos e o número de operários não chegava a uma dezena⁷. Como se vê, tanto no que diz respeito ao capital, quanto ao número de operários, as fábricas locais apresentavam números bastante modestos nos anos que se seguiram ao seu aparecimento.

Diante do quadro acima retratado, parece bastante provável que, com exceção da “Calçados Peixe”, todas as outras empresas mencionadas tenham iniciado suas atividades nos quadros de uma estrutura ainda artesanal. Sabe-se que o artesanato diferencia-se da manufatura e da indústria moderna pelo volume de mão-de-obra que emprega, pela mecanização dos processos de produção, incipiente na primeira e plena na segunda, assim como pela maior concentração de capital. Tomando por base a força de trabalho utilizada, que não ultrapassa o número de duas dezenas e meia de operários na maior empregadora, não resta dúvida de que em 1930 os fabricantes locais quando muito se enquadrariam na categoria da manufatura. Com efeito, se consideramos o nível de mecanização destas empresas na década de 1920, quando foram fundadas, temos a

⁷ Cf. Livros de *Registro de Firms Comerciais* do Cartório do Registro Geral de Hipotecas e Anexos de Franca-SP e “Relação das Empresas Fabricantes de Calçados em Franca, Principais Fabricantes da Capital e Interior de S. Paulo: 1930”. In: TOSI, Pedro G.. *Capitais no Interior: Franca e a História da Indústria Coureiro-Calçadista (1860-1945)*. Tese (Doutorado em Economia). Campinas, SP: IE/UNICAMP, 1998, Vol. II, Anexo V. Esta última fonte, baseada na *Estatística Industrial do Estado de São Paulo*, da Secretaria Estadual da Agricultura, Indústria e Comércio, foi utilizada com certo cuidado de interpretação e sempre cotejada com a primeira e também com outros documentos, como os inventários. Para alguns anos a relação omite empresas registradas há um tempo considerável de acordo com os livros de *Registro de Firms Comerciais*.

confirmação de que as mesmas constituíam unidades artesanais que foram evoluindo gradativamente com os anos.

Quando analisamos o provável poder de aquisição de maquinário por parte de tais empresas, verificamos que, na maioria dos casos, seus capitais iniciais eram insuficientes para a obtenção do equipamento necessário a uma produção minimamente mecanizada. Para a realização deste cálculo, estabelecemos como parâmetro uma estrutura mínima em termos de maquinário⁸ e nos valemos das importâncias atribuídas ao valor das máquinas arroladas na falência da “Calçados Jaguar” (1926) para chegar ao *quantum* médio a ser despendido na sua compra. Desconsideramos o fato de que os valores conferidos ao equipamento da massa falida estivessem depreciados em razão de se tratar de maquinário usado, pois trabalhamos com a hipótese de que também fosse possível adquirir no mercado máquinas usadas, como era comum no setor⁹. Deste modo, tendo 1926 como ano base, chegamos ao valor de 20 contos de réis como o montante médio necessário à compra do equipamento essencial à mecanização mínima do processo de produção de uma empresa de calçados; para a correção deste valor nos anos anteriores e posteriores nos utilizamos do índice de preços por setor de atividade (indústria) elaborado pelo IBGE¹⁰.

Considerando que em 1922 fosse necessário 14:480\$000 para a aquisição do maquinário acima descrito, podemos dizer que a “Calçados Palermo”, iniciada naquele ano com capital de 5:000\$000, estava longe de possuir uma produção minimamente mecanizada. Cinco anos depois, já com capital de 30 contos, é provável que tenha alcançado tal condição. No caso da “Calçados Spessoto”, os cinco contos de capital com os quais contava quando surgiu em 1924 estava bastante distante dos 17:920\$000 necessários para se equipar. Um quinquênio mais tarde, não obstante ter mais que triplicado seu capital, perfazendo 17 contos, ainda não alcançava os 19:360\$000 de que precisaria para mecanizar minimamente a empresa. Quanto a “Calçados Mello”, fundada em 1929, a menos que tivesse comprometido quase todo o seu capital de 20 contos na compra de maquinário, também podemos deduzir que não foi iniciada com

⁸ Contando com o auxílio de um técnico do setor, estabelecemos como parâmetro dessa estrutura mínima o seguinte maquinário: máquina para pesponto (8:557\$100), máquina para chanfrar (2:500\$000), máquina lixadeira (1:650\$000), máquina-prensa para colagem de sola (3:638\$000), máquina para prensagem de saltos (800\$000), máquina para fresar (2:023\$000), máquina para carimbar (762\$000) e máquina de furar e pregar ilhoses (638\$100). Os valores entre parênteses são os atribuídos a cada máquina no arrolamento efetuado na falência da “Calçados Jaguar”. O valor total corresponde a 20:568\$500, o qual arredondamos para baixo para efeito de análise. Agradecemos a Helder da Silva Veríssimo o auxílio técnico no que diz respeito à questão da infra-estrutura necessária à fabricação do calçado.

⁹ Por outro lado, é importante lembrar que o expediente de se alugar máquinas para calçado não havia se tornado um fato entre as empresas de Franca até meados dos anos 30, não obstante existir no mercado brasileiro desde o início do século XX, com a instalação da *United Shoe Machinery Company* no país; em Franca, o primeiro registro deste tipo de relação comercial, envolvendo a mesma USMC, data de 1936.

¹⁰ Cf. IBGE. *Op. cit.*, p. 177 (1939 = 100).

um nível mínimo de mecanização. Em 1934, quando o capital da empresa atingiu a cifra de 100 contos, é certo que tenha ampliado sua mecanização. No que diz respeito a “Calçados Edite” (futura *Samello*), sabemos que seu capital de 25 contos, quando foi fundada em 1935, seria suficiente para a aquisição de um equipamento orçado em cerca de 19:260\$000; com efeito, o memorial da empresa relata que à essa época seu proprietário, Miguel Sábio de Mello, “compra as primeiras máquinas nas quais aprende trabalhar rapidamente e que são em maior parte operadas por ele mesmo”¹¹. Como se vê, a separação entre trabalhador e os meios de produção, característica fundamental da superação da fase artesanal, não era uma realidade nos primeiros anos desta que é hoje uma das maiores e mais importantes empresas do setor calçadista brasileiro; seguramente, não era uma realidade também nas outras.

Ao que tudo indica, a julgar pela incipiente mecanização apresentada por estas empresas, a década de 1930 marcou o momento de sua transição da fase artesanal para a fase manufatureira. A combinação do trabalho manual intensivo e a utilização de algum maquinário para as tarefas mais pesadas, característica que parece ser comum às empresas acima mencionadas, se identifica com a observação de Karl Marx segundo a qual “o período manufatureiro estabelece conscientemente como princípio a diminuição do tempo de trabalho necessário para a produção de mercadorias, e de maneira esporádica chega a utilizar máquinas, sobretudo para certos processos preliminares simples que têm de ser executados em larga escala e com grande emprego de força”¹². O fato de antigos artesãos/sapateiros estarem à frente das primeiras unidades manufatureiras de sucesso expressa nitidamente a evolução por fases da indústria do calçado de Franca; de igual modo, o fato de os mesmos sujeitos seguirem participando do processo de produção em suas empresas, depois de suplantada a etapa artesanal, confirma a concepção marxiana de que a habilidade profissional do artesão continua sendo o fundamento da dinâmica produtiva na fase da manufatura¹³.

Como pudemos perceber, o início artesanal e a pequena dimensão dos capitais que deram início às empresas calçadistas locais não significou a inviabilidade do prosseguimento dos negócios. Ainda que não possamos falar do aparecimento da *grande empresa* em meados dos anos 40, momento histórico em que a indústria do calçado se consolidou, cinco fábricas já se encontravam, seja pelo capital ou pelo número de operários, no patamar dos estabelecimentos de médio porte ou em aproximação gradativa desta categoria. Em 1945, as cinco maiores empresas locais

¹¹ Cf. SAMELLO S/A. *Memorial Samelo (Franca: 1898-1960)*. Franca, SP: Samello, 2000, s/p.

¹² Cf. MARX, K. *O Capital – Crítica da Economia Política*. 15ª. Edição. Livro I, Vol. I. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1996, p. 399 (Cap. XII: “Divisão do Trabalho e Manufatura).

¹³ *Ibidem*, p. 389.

eram, por ordem de volume de capital, “Calçados Palermo”, “Calçados Peixe”, “Calçados Mello”, “Calçados Spessoto” e “Calçados Samello”. Como se pode observar, quatro delas tiveram origem no pequeno capital e também artesanal. Retomando o parâmetro em dólar anteriormente estabelecido para a classificação das empresas no período em que a moeda era diferente do mil-réis, temos o seguinte quadro:

Tabela 1 – Maiores empresas calçadistas de Franca (1945)

Empresa	Capital (equivalente em dólar)	Operários
João Palermo & Filhos (Calçados Palermo)	US\$ 61,650	63
Avelar & Cia. (Calçados Peixe)	US\$ 36,338	46
Antonio Lopes de Mello (Calçados Mello)	US\$ 29,573	68
Spessoto & Cia. (Calçados Spessoto)	US\$ 13,816	70
Miguel Sábio de Mello (Calçados Samello)	US\$ 11,179	54

Fonte: Adaptado de “Relação das Indústrias na Cidade de Franca: 1945”. In: TOSI, P. G. *Capitais no Interior: Franca e a História da Indústria Coureiro-Calçadista (1860-1945)*. Tese (Doutorado em Economia) Campinas, SP: IE/UNICAMP, 1998, Vol. II, Anexo V e Livros de *Registro de Firms Comerciais* do Cartório do Registro Geral de Hipotecas e Anexos de Franca-SP

A teoria marxiana corretamente prevê que a concentração do capital constitui uma “das leis imanentes da própria produção capitalista”, gerando uma situação em que “cada capitalista elimina muitos outros capitalistas” na medida em que o desenvolvimento das forças produtivas se torna mais visível¹⁴. Em Franca, porém, a modernização da indústria do calçado não engendrou efeitos dessa ordem que pudessem se evidenciar na *seleção* dos competidores. Pelo contrário, mesmo após 1945, momento em que, com o fortalecimento das indústrias “pioneiras”, o surgimento das grandes empresas começou a se esboçar, não observamos um processo significativo de concentração de capitais entre os empreendimentos locais. Prova disso é que das 497 empresas registradas nos vinte e cinco anos entre 1945 e 1969, apenas cinco (1%) iniciaram suas atividades já como empresas de médio porte.

É importante esclarecer que um fator em especial contribui para nos ajudar a explicar a dinâmica do caso aqui estudado. Singularidades da indústria do calçado facilitam a entrada de novos empreendedores e possibilitam a ascensão de pequenos fabricantes à condição de empresários. O baixo nível tecnológico, resultante da lentidão das inovações no setor, refletiu-se em uma indústria de mão-de-obra intensiva na qual as exigências de capital, sobretudo nas primeiras décadas do século XX, tendiam a ser muito baixas – daí o predomínio de artesãos e ex-operários em seus primórdios em Franca. Esta, inclusive, é uma tendência inerente à fabricação do calçado de uma forma

¹⁴ Cf. MARX, K. *O Capital – Crítica da Economia Política*. Livro I, Vol. II. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1978, p. 881.

geral, não se limitando à indústria nacional. De acordo com Maurice Dobb, em seu clássico *A Evolução do Capitalismo*, mesmo na Inglaterra, pátria por excelência do grande capital, a transformação das oficinas e manufaturas de calçados em fábricas se deu muito lentamente, predominando as pequenas oficinas especializadas na fabricação de calçados; conforme observa, por quase todo o século XIX a produção de calçados “estava em sua esmagadora maioria em mãos de firmas pequenas que empregavam menos de dez trabalhadores cada” e “só na última quadra do século é que a produção de botas e sapatos, com a introdução trazida da América da máquina Blake de costura e outros instrumentos automáticos como a fechadura, mudou do sistema de trabalho em casa ou manufatura para uma base fabril”¹⁵.

O trabalho a domicílio, característico da fase pré-fabril, persistiu por muito tempo como forma produtiva predominante na indústria do calçado, mesmo em um estágio avançado do capitalismo, e tem ainda presença significativa nesse segmento até os dias de hoje. Segundo Dobb, em 1871 haviam registradas na Inglaterra 145 “fábricas” de sapatos, nas quais a energia a vapor era utilizada apenas nas tarefas mais pesadas, como o corte de peças mais grossas ou na costura; não obstante, “diversos dos processos na fabricação de botas ainda eram executados por trabalhadores externos”, sendo que “quase todo o acabamento era feito em casa”¹⁶. Em *O Capital*, o trabalho domiciliar de costuradores e costureiras de calçados é exemplo recorrente utilizado por Karl Marx para tratar do moderno trabalho a domicílio; segundo Marx, o trabalho familiar na fabricação de sapatos e botas absorveu boa parte da produção de máquinas de costura, que eram, já naquela época, alugadas aos trabalhadores domiciliares que não tinham condição de compra-las. Marx assinala ainda que, em Londres, após o surgimento da máquina de costura, a distribuição de trabalho a domicílio para a fabricação de calçados foi a última a desaparecer, entre os setores nos quais esse tipo de trabalho era comum, e a primeira a reaparecer depois de algum tempo¹⁷.

Atualmente, enquanto se assiste nos mais diversos setores o avanço quase sem limites da microeletrônica no que diz respeito ao planejamento, execução e controle dos processos de produção fabris, na indústria do calçado tal dinâmica é ainda incipiente, restringindo-se praticamente à concepção do produto. Estudos recentes nos dão uma idéia do presente estágio tecnológico dessa indústria no Brasil e no mundo. Achyles Barcelos da Costa ressalta, por exemplo, que a produção de calçados ainda “caracteriza-

¹⁵ Cf. DOBB, M. *A Evolução do Capitalismo*. 5ª. Edição. Rio de Janeiro: Zahar, 1976, p. 324. A máquina Blake, a qual Dobb se refere, foi inventada nos Estados Unidos em 1858 e era uma adaptação da máquina de costura têxtil para a execução do pesponto (processo de costura do couro).

¹⁶ Ibidem, p. 324 (nota 21).

¹⁷ MARX, K. *O Capital*, Livro I, Vol. I, *Op. cit.* Ver, sobretudo, o tópico 8 do capítulo XIII, que trata do trabalho domiciliar.

se por constituir um processo de trabalho de natureza intensiva em mão-de-obra, **com tecnologia de produção que guarda ainda acentuado conteúdo artesanal**. Assim, esta indústria apresenta elevado potencial de emprego, desempenhando importante papel na incorporação de mão-de-obra, inclusive não-especializada”; conforme também observa, a própria natureza do calçado como produto é um elemento a obstaculizar a modernização técnica da sua fabricação: “a complexidade das fases de costura e montagem, onde se concentra cerca de 80% da mão-de-obra, tem limitado as possibilidades de automação”¹⁸. No mesmo sentido, Valmíria Carolina Piccinini assinala que “a tecnologia da maioria das máquinas utilizadas no setor calçadista é relativamente simples”, sendo que “presentemente 50 a 60% das máquinas utilizadas na fabricação do calçado sejam convencionais, isto é, não dispõem de dispositivos eletrônicos”¹⁹. Mesmo em países onde a indústria calçadista apresenta maior nível tecnológico, o processo de fabricação do sapato mantém poucos traços que possibilitem identificar procedimentos tecnológicos avançados. Em pesquisa sobre o operariado da indústria de calçados portuguesa, Elísio Estanque assinala que “pode dizer-se que o calçado é um daqueles sectores em que a automação é assaz limitada. Mesmo nas tarefas mais mecanizadas, **a componente manual tem um peso significativo**. Em todas as posições da linha de montagem essa componente está presente, muito embora haja umas que são mais facilmente efectuadas do que outras”²⁰.

Diante desse quadro peculiar, não acreditamos que seja equivocado pensar que, no contexto da indústria do calçado, que é periférica do ponto de vista do capitalismo industrial, tenha havido a possibilidade, pelo menos em seus primórdios, de pequenos artesãos e operários se converterem em outro ser social que não o proletário propriamente dito. Marx e Engels, no Manifesto Comunista, negam a probabilidade de camponeses e artesãos sobreviverem como tais no capitalismo moderno, “em parte porque seu capital diminuto não basta para a escala na qual a indústria moderna é levada avante (...) e, em parte, porque suas especializações se tornaram inúteis com os novos métodos de produção”; o resultado disso é que “todos eles se afundam, gradualmente, no proletariado”²¹. Todavia, se pensarmos nas franjas do sistema, naqueles setores onde as configurações mais modernas do capital não se fizeram sentir de modo profundo,

¹⁸ Cf. COSTA, A. B. da. “Competitividade da indústria de calçados: nota técnica setorial do complexo têxtil”. In: COUTINHO, L. G. *et alii* (Coords.). *Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira*. Campinas, SP: FECAMP; MCT: FINEP; PADCT, 1993, pp. 01-02 (grifos nossos). Disponível no endereço eletrônico: www.mct.gov.br/publi/Compet/Default.htm.

¹⁹ Cf. PICCININI, V. C. “Mudanças na indústria calçadista brasileira: novas tecnologias e globalização do mercado”. In: *Read – Revista Eletrônica de Administração*, PPGA, Escola de Administração da UFRGS, n. 25. Disponível no endereço eletrônico: <http://read.adm.ufrgs.br/read01>.

²⁰ ESTANQUE, E. *Entre a Fábrica e a Comunidade: Subjectividade e Práticas de Classe no Operariado do Calçado*. Porto: Afrontamento/Centro de Estudos Sociais, 2000, p. 246 (grifos nossos).

²¹ MARX, K. & ENGELS, F. *O Manifesto Comunista*. 3ª. Edição. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1998, p. 21.

julgamos ser razoável supor que haja lugar para a manutenção de possibilidades já extintas no capitalismo avançado como, por exemplo, a ascensão social a partir das habilidades e do esforço pessoais, tendo em vista o fato de que, nestes casos, a concorrência com o capital em suas formas mais avassaladoras não constitui ainda uma realidade imediata. O caso da origem da indústria e do empresariado do calçado em Franca parece se adequar a esse raciocínio.

O estabelecimento de uma perspectiva comparativa entre o surgimento da indústria do calçado em Franca e em outras localidades seria o procedimento ideal para que pudéssemos conhecer a origem desse setor fabril em outros espaços e sabermos se neles ocorreram o mesmo tipo de experiência verificado em nosso estudo. Com efeito, não obstante existirem muitos estudos sobre a trajetória e a dinâmica geral do setor, poucos se dispuseram a analisar exclusivamente a origem das experiências de industrialização localizada voltada para a fabricação de calçados²². Entre os raros trabalhos realizados, não encontramos nenhum que tivesse empreendido uma investigação rigorosa, com o uso de fontes diversificadas tais como inventários, falências e papéis cartoriais, documentos esses que oferecem subsídios mais confiáveis acerca da origem das empresas e empresários. Em seu estudo sobre a formação do pólo calçadista do Vale do Rio dos Sinos, no Rio Grande do Sul, embora Lígia Gomes Carneiro reconheça o predomínio da pequena empresa até meados do século XX, alega que “as informações sobre a origem do capital aplicado nas indústrias [são] escassas”; conforme observa, “a grande dificuldade, quando se trata da industrialização do setor coureiro, é estabelecer até que ponto os capitais investidos vieram da acumulação feita por pequenos artesãos”. Carneiro afirma que “é pouco provável que se tenha verificado um processo de crescimento progressivo, onde as firmas passavam sucessivamente pelas fases de artesanato, pequena, média e grande fábrica”²³, contudo, tal assertiva não ultrapassa a dimensão da mera conjectura, sem comprovação de base empírica. Por outro lado, Sandra Jatahy Pesavento, na densa investigação que realiza sobre a burguesia industrial gaúcha, sequer realiza uma análise mesmo que superficial a respeito

²² Os demais pólos de fabricação de calçados do país são: o Vale do Rio dos Sinos, no Rio Grande do Sul, responsável por aproximadamente 40% da produção nacional, onde principais cidades em que se concentra a indústria do calçado são Novo Hamburgo e São Leopoldo; Birigui e Jaú, em São Paulo, responsáveis, respectivamente por 7% e 2% da produção nacional; Nova Serrana e Belo Horizonte, em Minas Gerais, responsáveis em conjunto por cerca de 10% da produção nacional; e São João Batista, em Santa Catarina, responsável por cerca de 1% do total produzido no país. Aglomerações incipientes estão se constituindo em Santa Cruz do Rio Pardo-SP, em cidades de Goiás e em diversos municípios de estados como Ceará, Paraíba, Bahia, Rio Grande do Norte e Sergipe; todavia, são de formação ainda muito recente para merecerem estudos de maior rigor. Para uma descrição sintética da dinâmica dos pólos já constituídos ver, por exemplo, o bom trabalho de CORRÊA, Abidack Raposo. “O complexo coureiro-calçadista brasileiro”. In: *BNDES Setorial*. Rio de Janeiro, n. 14, set/2001, pp. 65-92.

²³ Cf. CARNEIRO, L. G. *Trabalhando o Couro: Do Serigote ao Calçado “Made in Brazil*. Porto Alegre, RS: L&PM: CIERGS, 1986, p. 65.

da indústria do calçado e seus empresários, a despeito de ter se formado no Sul desde o século XIX um importante centro coureiro-calçadista²⁴. Helvécio Zampieri, que estudou o caso de Birigui, no interior paulista, também não fornece informações consistentes acerca da origem dos empresários do calçado e da origem de seus capitais; não obst reproduzir a interpretação já consagrada sobre a hegemonia do grande capital, ainda que alguns dos números que exhibe indiquem o contrário²⁵.

Em face da impossibilidade de estabelecermos parâmetros comparativos objetivamente seguros, não tivemos outra opção senão nos concentrarmos na dinâmica exclusiva do caso de Franca. Acreditamos, entretanto, que a sólida base documental da qual nos valem na pesquisa possa fornecer aval confiável à linha de interpretação que assumimos. A seguir passamos à reflexão acerca da origem social, trajetória profissional e padrão de acumulação dos agentes que tornaram possível a experiência de desenvolvimento industrial aqui discutida.

Até o momento, vimos que não é possível conceber o empresariado do calçado como grupo social cujas raízes históricas remontam ao *grande* capital e, no limite, até mesmo ao *médio* capital. Como fica claro, o processo local se distingue das interpretações correntes acerca da formação da indústria e, por extensão, da burguesia industrial no Brasil. Nossa constatação de que o núcleo original do empresariado calçadista deriva da atividade de artesãos/sapateiros e, em menor grau, do pequeno comércio, vai de encontro à interpretação dominante, que vincula o surgimento da burguesia industrial ao grande capital cafeeiro, e, por outro lado, também se choca com a análise crítica dessa visão, que considera a classe média como matriz social dos empreendedores fabris paulistas²⁶. Tampouco podemos dizer que a origem do empresariado local possui ligação com uma “burguesia imigrante”, interpretação que também ganhou força nos anos 70 após a publicação de *A Industrialização de São Paulo* por Warren Dean²⁷.

²⁴ Cf. PESAVENTO, S. J. *Empresário Industrial, Trabalho e Estado – Contribuição a Uma Análise da Burguesia Industrial Gaúcha (1889-1930)*. Tese (Doutoramento em História). São Paulo: FFLCH/USP, 1986. Ver, especialmente o capítulo 1 (pp. 32-128), no qual a historiadora reflete sobre as origens da burguesia industrial gaúcha e apenas uma única referência é feita sobre o setor coureiro-calçadista (no caso, sobre um curtume).

²⁵ Cf. ZAMPIERI, Helvécio. *Birigui – Cidade Industrial do Interior Paulista (Um Núcleo Recente da Fabricação do Calçado)*. Dissertação (Mestrado em Geografia). São Paulo: FFLCH/USP, 1976.

²⁶ Principal nome da vertente que liga a classe média às origens da burguesia industrial brasileira, Luiz Carlos Bresser Pereira assinala, baseado em significativa pesquisa empírica realizada no início dos anos 60, “que os empresários industriais do Estado de São Paulo, onde se concentrou a industrialização brasileira, não tiveram origem nas famílias ligadas ao café. Originaram-se em famílias imigrantes principalmente de classe média”. Cf. BRESSER PEREIRA, Luiz Carlos. “Empresários, suas origens e as interpretações do Brasil”. In: SZMRECSÁNYI, Tamás & MARANHÃO, Ricardo. *História de Empresas e Desenvolvimento Econômico*. 2ª. Edição. São Paulo: Hucitec: ABPHE: Edusp: Imprensa Oficial, 2002, pp. 146.

²⁷ Cf. DEAN, W. *A Industrialização de São Paulo*. São Paulo: DIFEL: EDUSP, 1971. De acordo com Dean, os imigrantes que se envolveram na atividade comercial e industrial eram de origem burguesa, muitos dos quais chegaram ao Brasil com alguma forma de capital: “economias de algum negócio

Em que pese a pertinência pontual das interpretações acima consideradas, as generalizações por elas apresentadas estão longe de contemplar o caso por nós investigado. Entre as dez maiores fábricas de Franca em 1945, oito tinham à sua frente proprietários ou sócios de ascendência italiana ou espanhola. Teriam eles origem no quadro do que poderíamos chamar de uma “burguesia imigrante”? Pelo contrário, conforme veremos a seguir, tanto estes como os de procedência espanhola, segunda comunidade estrangeira mais importante, eram todos homens de origem modesta. Examinemos agora as origens destes homens.

A maior das dez fábricas, a “Calçados Palermo”, teve origem na oficina de sapateiro – com pequeno comércio de calçados anexo – iniciada em 1922 por João Palermo, então com 30 anos, italiano de Basilicata, com o exíguo capital de cinco contos de réis, o equivalente à época a US\$ 720; dez anos mais tarde, em 1932, o capital da empresa havia subido a 40 contos (cerca de US\$ 3,170) e contava apenas com 6 funcionários²⁸. Como se pode perceber, a evolução do empreendimento foi lenta e mesmo uma década depois João Palermo permanecia como pequeno empresário. No anúncio reproduzido a seguir, publicado em março de 1923 no jornal *Tribuna da Franca*, Palermo aparece como proprietário da “Sapataria Palermo”, tendo suas habilidades manuais colocadas em destaque – “executa-se com perfeição qualquer calçado sob medida” –, o que demonstra claramente, a nosso ver, a ligação da atividade de artesão com a de futuro empresário.



Anúncio: *Sapataria Palermo*. In: *Tribuna da Franca*, 04.03.1923, p.3

A “Calçados Spessoto”, quarta maior em 1945, foi iniciada em 1924 pelo oficial de sapateiro Pedro Spessoto com cinco contos de réis, o equivalente a apenas US\$ 550; quase dez anos depois, em 1933, o capital da empresa era ainda de 37 contos

realizado na Europa, um estoque de mercadorias, ou a intenção de instalar uma filial de sua firma”. No intuito de destacar esses indivíduos da massa de imigrantes que vieram para Brasil trabalhar nas lavouras de café, Dean os chama de “burgueses imigrantes”, cuja experiência e treinamento os predispunha a se dedicar à indústria ou ao comércio.

²⁸ Todas as referências aos capitais das empresas baseiam-se, salvo outra indicação, nas informações dos livros de *Registro de Firms Comerciais* do Cartório do Registro Geral de Hipotecas e Anexos de Franca e em TOSI, P. G., *op. cit.*, Anexos.

(cerca de US\$ 3,240), saltando para 200 contos em 1934 (cerca de US\$ 17,500). Subtende-se dessa surpreendente elevação de capital que a empresa tenha sido significativamente modernizada, pois o número de operário aumentou de 16 para 42. Em 1928 Spessoto adquiriu um pequeno curtume, o *Santa Cruz*, e possivelmente a ampliação da empresa tenha a ver com o aumento dos lucros, já que expandiu sua área de atuação, assim como do fluxo de couros à sua fábrica. A origem humilde de Pedro Spessoto é notória. Nascido em 1888 na cidade paulista de Araras, em uma família de sete irmãos, ficou órfão de pai aos 9 anos; era do filho do imigrante italiano Giuseppe Spessoto, natural de Treviso e trabalhador rural na fazenda “Boa Vista”, em Ribeirão Preto. O inventário de Giuseppe não apresenta nada além que meros 3:800\$000, quantia em dinheiro correspondente a pouco mais de US\$ 800 em 1897, quando faleceu²⁹. A infância difícil de Spessoto pode ser deduzida do fato de que nem mesmo o modesto pecúlio deixado pelo pai pode ser usufruído pela família; em 1916, dezenove anos depois da morte do marido, Giovanna Freganezzi, mãe de Pedro Spessoto, reclamava na justiça para reaver o dinheiro do espólio, pois tendo-o cedido ao filho mais velho para que montasse uma padaria, declarava: “até o presente o seu referido filho, Antonio Spessoto, não tem querido restituir esta importância para ser inventariada entre a suplicante e os mais herdeiros do casal”. Em face das dificuldades, em 1901 Spessoto começou a trabalhar como ajudante na selaria e oficina de sapateiro de seu cunhado Donato Ferrari, onde dez anos mais tarde foi admitido como sócio. Não há como negar que a atividade de artesão do couro esteja indelevelmente vinculada ao surgimento desta que foi uma das maiores e mais importantes fábricas de calçados de Franca, tão expressiva que despertou a atenção do Grupo *Vulcabrás*, de capital franco-suíço, para o qual foi vendida na década de 1970³⁰, após a morte precoce do herdeiro da empresa, Yvo Spessoto, em 1971.

A terceira e a quinta maiores fábricas em 1945, respectivamente “Calçados Mello” e “Calçados Samello”, tinham à sua frente dois irmãos filhos de imigrantes espanhóis: Antonio Lopes de Mello e Miguel Sábio de Mello. Apesar de irmãos, Antonio e Miguel tinham pais diferentes; o primeiro era filho do trabalhador rural Mariano Lopes Della Torre, do qual temos poucas informações, e o segundo de José Sábio Garcia, que veio para o Brasil em 1894, tendo trabalhado em fazendas de café no interior de São Paulo e Minas Gerais e também como limpador de trilhos da Cia. Mogiana de Estradas de Ferro³¹. Antonio Lopes de Mello, irmão mais velho, foi

²⁹ Cf. AHMF – *Inventário de Giuseppe Spessoto*. Autos 126, Caixa 156, 1º. Ofício Cível, 1897/1916. As informações profissionais acerca do inventariado foram obtidas em escritos do próprio inventário.

³⁰ Cf. *Revista Lançamentos – Máquinas & Componentes*. Novo Hamburgo, RS: Grupo Editorial Sinos, janeiro/1980, n. 19, s/p.

³¹ Cf. SAMELLO S/A. *Op. cit.*

operário da *Jaguar* e se estabeleceu como pequeno fabricante de calçados em 1929, em sociedade com o também ex-operário Luiz Ferro, com capital de vinte contos de réis (equivalente a US\$ 2,500). Em 1932, com a saída de Ferro, seu irmão Miguel Sábio de Mello passou a fazer parte da empresa; os negócios se ampliaram e em 1934 o capital chegava a 100 contos, momento em que a fábrica operava com 48 funcionários. Em 1935, Miguel se afastou da sociedade e montou sua própria fábrica, pequena, com menos de duas dezenas de operários e um capital de vinte contos (cerca de US\$ 2,300). Miguel Sábio de Mello começou sua vida profissional trabalhando nos cafezais da fazenda Santa Maria, em Conquista-MG, onde permaneceu até os 18 anos. Em 1922 se mudou para Franca e empregou-se como aprendiz na oficina do sapateiro Horácio Lima, onde permaneceu por cerca de dois anos. Depois disso trabalhou em outras oficinas, utilizando seu tempo livre para fabricar artesanalmente chinelos e sandálias com tiras de couro, em grande parte sobras da “Calçados Jaguar”. Em 1926 abriu sua própria oficina, com ajuda de um oficial sapateiro e dois aprendizes³². A origem modesta do fundador do grupo *Samello*, sapateiro saído do campo e alfabetizado somente aos 30 anos, em nada lembra à representação de uma “burguesia imigrante”; tampouco, pelo menos nos primeiros quinze anos da idade adulta de Miguel Sábio de Mello, sua trajetória profissional pode ser dissociada de um ofício manual.

Origem distante de uma “burguesia imigrante” tinha também três outros proprietários cujas empresas estavam incluídas entre as dez maiores em 1945³³. Gildo Nalini, sócio da “A. Mota, Nalini & Cia. Ltda.”, a sexta maior, era filho do imigrante italiano Francesco Nalini. Malgrado não tenhamos encontrado informações específicas sobre o pai de Gildo Nalini, sabemos que tratava-se de família pobre, pois no inventário de sua mãe, datado de 1937, sete anos antes da fundação da fábrica, o único bem constante era uma casa no valor de 3 contos de réis, quantia insuficiente para quitar os 4 contos em dívidas do espólio a ser dividido entre nove filhos. Antonio Maniglia, da “Calçados Maniglia”, sétima maior, era filho do italiano José Maniglia, seu sócio juntamente com seu tio Miguel Maniglia no início da empresa em meados dos anos 20 – pai, tio e sobrinho eram todos ex-operários da “Calçados Jaguar”. O contrato de sociedade anexo ao inventário de sua esposa demonstra que, no início da fábrica, seus rendimentos não se distinguiam muito do recebido pela maioria dos operários; com pró-

³² As informações sobre Miguel Sábio de Mello têm como referência a indicação da nota anterior, a entrevista a nós concedida por seu filho Oswaldo Sábio de Mello em 24.07.2001 e 07.08.2001 e “Samello em sucessão: um legado com muito carisma” [Entrevista com Wilson Sábio de Mello]. In: *Revista Lançamentos – Máquinas & Componentes*. Novo Hamburgo, RS: Grupo Editorial Sinos, jan/fev. 1990, n. 30, pp. 42-53.

³³ Não obstante utilizarmos como parâmetro de classificação as “dez maiores empresas”, é importante ressaltar que apenas as cinco primeiras tinham porte significativo, podendo ser consideradas *médias* empresas. Da sexta à décima maiores, eram todas pequenas empresas com capital entre Cr\$ 30 mil (cerca de US\$ 1,900) e Cr\$ 110 mil (US\$ 6,900) e média de duas dezenas de operários.

labore de 300 mil-réis³⁴, seu ganho ficava abaixo do auferido por alguns trabalhadores qualificados do setor coureiro-calçadista³⁵. Não obstante as inúmeras dificuldades financeiras que sempre marcaram seu empreendimento, Antonio Maniglia manteve sua empresa em atividade até a sua morte em 1975³⁶. Luiz Puglia, proprietário da “Calçados São Luiz”, décima maior, não se diferencia dos outros dois industriais. Era filho do pedreiro Hermenegildo Puglia, italiano de Salerno, dono de patrimônio modesto e chefe de uma família de 10 filhos. Luiz Puglia iniciou sua empresa em 1942, com o exíguo capital de quatro contos. Sua duração foi curta, pois em 1946 a fábrica foi vendida para a “Calçados Palermo”³⁷.

Dentre os oito empresários de origem imigrante, apenas Stélio Dante Pucci, sócio da “Thomaz Licursi & Cia.”, a oitava entre as dez maiores, pode ser qualificado como de procedência burguesa. Seu pai Pedro Pucci, natural de Mongrassano na Itália, era proprietário de mais de uma dezena de imóveis urbanos em Franca e foi o fundador do “Curtume Pucci”, juntamente com seu sobrinho Vicente Pucci, também grande proprietário urbano local. Pelo que se pode deduzir da leitura do inventário de Stélio Dante Pucci, seu investimento na indústria do calçado constituía um negócio ocasional em sociedade com seu cunhado Thomaz Licursi; a empresa nunca chegou a ter um porte considerável – tinha 20 funcionários em 1945, 75 em 1956 – e não sobreviveu aos anos 60. Seu principal investimento era a “Pucci & Cia.”, indústria fabricante de solados de borracha que deu origem a “Amazonas S/A – Produtos para Calçados”, atualmente maior empresa do setor na América Latina; o capital de Pucci nesse empreendimento era seis vezes maior que o investido na fábrica de calçados³⁸.

Se não podemos falar de uma “burguesia imigrante” como o grupo social de origem dos industriais do calçado, tampouco os de ascendência nacional tinham vínculos com os setores mais abastados da sociedade. Os dois empresários restantes da relação das dez maiores empresas em 1945, Hercílio Baptista Avellar e Celso Ferreira Nunes, não vieram de famílias de posses ou mesmo da classe média. De Hercílio

³⁴ Cf. AHMF – *Inventário de Maria Thereza Lopes Maniglia*. Autos 1.394, Maço 100, Caixa 131, 2º. Ofício Cível, 1951.

³⁵ Segundo Pedro G. Tosi, os salários médios dos operários italianos que trabalhavam no “Curtume Progresso” era de cerca de 196 mil-réis. Todavia, os vencimentos de operários mais qualificados chegavam a 650, 700 e até mais de 800 mil-réis. Cf. TOSI, P. G. *Op. cit.*, p. 182.

³⁶ A julgar pelo o que foi manifestado por Antonio Maniglia no inventário de sua esposa (ver nota 48) as dívidas de sua empresa remontam a princípios dos anos 30. Em 1951, data do inventário, declarou que vinha “pagando ou acomodando situações” referentes àqueles débitos. No seu próprio inventário, de 1975, em razão do espólio ser objeto de várias ações de cobrança, foi solicitada a penhora dos bens de herança. Cf. *Inventário de Antonio Maniglia*. Autos 254, Caixa 45, 1º. Ofício Cível, 1975.

³⁷ Cf. *Comércio da Franca*, 31.03.1946, p. 4.

³⁸ Cf. AHMF – *Inventário de Stélio Dante Pucci*. Autos 65, Caixa 252, 1º. Ofício Cível, 1953 e *Inventário de Pedro Pucci*. Autos 1.405, Caixa 98, 2º. Ofício Cível, 1939. De acordo com o seu inventário, a parte do capital de Stélio Dante Pucci investido na empresa “Thomaz Licursi & Cia.” era de Cr\$ 10 mil (cerca de US\$ 500); na “Pucci & Cia.” era de Cr\$ 60 mil (equivalente a US\$ 3 mil).

Baptista Avellar, proprietário da “Calçados Peixe”, a segunda maior e uma das poucas fábricas de calçados a já surgir como empresa de médio porte, seria difícil pensar que tivesse origem privilegiada. Seu pai Urias Baptista Avellar, era enfermeiro da Santa Casa de Misericórdia local, profissão que exerceu até o momento de sua aposentadoria; no inventário de Urias consta apenas a sua residência, um imóvel de pouco valor, único bem a ser dividido entre seus dez filhos. Nascido em 1888, Hercílio Baptista Avellar iniciou-se no ramo de couro e calçados em 1905, aos quinze anos, trabalhando na selaria mantida por Elias Motta, passando depois de alguns anos à empresa “Carlos Pacheco & Cia.”, que produzia selas, botinas e sapatões; em 1919 Avellar foi beneficiado pelo estágio de alguns meses em fábrica de calçados na cidade do Rio de Janeiro, onde teve contato com maquinário moderno e se qualificou para exercer o cargo de gerente de oficina da “Calçados Jaguar”, de propriedade dos genros de seu antigo patrão Carlos Pacheco de Macedo³⁹. Ao que tudo indica, Avellar era um operário especializado e não um homem voltado aos negócios de ordem administrativa da empresa. Já Celso Ferreira Nunes, era filho de um sitiante local, cuja pequena propriedade rural, avaliada à época em sete contos, era seu único patrimônio⁴⁰. A julgar pelo capital aplicado na fábrica quando iniciou suas atividades em 1944 – 30 contos (cerca de US\$ 2 mil) –, podemos concluir que também se tratava de pessoa de poucas posses.

Enfim, qual quadro social podemos vislumbrar quando pensamos na parcela mais expressiva do empresariado do calçado no momento histórico em que o setor começa a se consolidar em Franca? De acordo com o descrito acima, podemos afirmar com segurança que, dos cinco principais fabricantes, aqueles cujas empresas já havia alcançado a categoria de *médias* em 1945, todos, sem exceção, exerceram ocupação manual, como operário ou artesão, até no mínimo a idade de 30 anos. Destes cinco, três eram filhos de trabalhadores rurais imigrantes, ou seja, homens que exerciam profissão braçal⁴¹. Quando consideramos o conjunto dos dez principais empresários, é certo que seis deles exerceram trabalho manual e em seis casos a ocupação do progenitor era braçal. Se ponderarmos que os referidos industriais iniciaram-se em seus ofícios por volta dos quinze anos de idade, o que de fato pode ser comprovado para alguns deles, podemos inferir que em pelo menos um terço de sua vida produtiva exerceram a atividade de artesão ou operário.

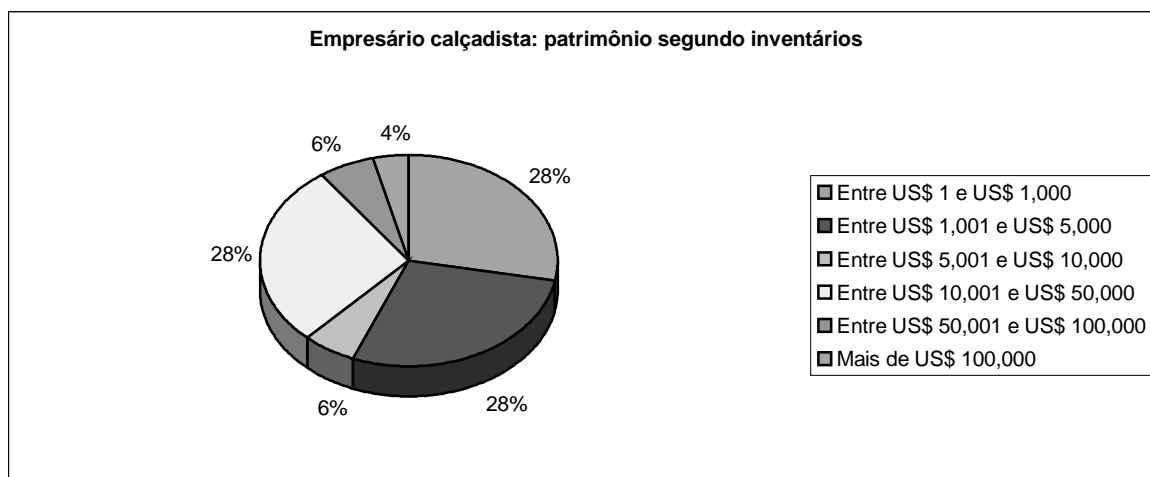
³⁹ As informações acerca de Hercílio Baptista Avellar e suas origens baseiam-se em: AHMF – *Inventário de Urias Baptista Avellar*. Autos 13, Caixa 261, 1º. Ofício Cível, 1938 e *Comércio da Franca – Revista Comemorativa ao 1º. Centenário de Franca*, Franca, 1956, pp. 66-67.

⁴⁰ Cf. AHMF – *Inventário de Quirino Ferreira Nunes*. Autos 872, Maço 43, Caixa 58, 2º. Ofício Cível, 1914.

⁴¹ Conforme mencionamos anteriormente, não temos informações sobre a atividade exercida pelo pai de João Palermo.

A associação inadvertida do empresariado do calçado a homens de negócios envolvidos em complexos mecanismos de mercado, levada a efeito em outros estudos sobre a indústria local⁴², é uma abstração sem nenhum fundamento empírico. Analisando uma amostragem dos inventários de cinquenta empresários⁴³, ficou patente que estes eram em sua grande maioria homens de pequenas posses, que raramente contavam com investimentos que ultrapassassem os limites de suas indústrias e cujo patrimônio quase sempre se restringia à própria residência e à fábrica. A presença de ações ou outros títulos e até mesmo de depósitos bancários é algo incomum nos inventários. As duas únicas exceções quanto à diversificação dos investimentos são Antonio Lopes de Mello e Yvo Spessoto, este último, porém, não fazendo parte da geração que poderíamos chamar de “pioneiros” (era filho de Pedro Spessoto). Dentre os empresários que tiveram seus inventários analisados, podemos dizer que de 1900 a 1975 apenas Antonio Lopes de Mello e Carlos Pacheco de Macedo chegaram a possuir patrimônio igual ou superior ao equivalente a US\$ 100 mil. Se levarmos em conta que o negócio principal de Macedo era o “Curtume Progresso” e apenas indiretamente se ligava a “Calçados Jaguar”, entre cinquenta empresários calçadistas – onde estão incluídos os mais importantes – temos apenas um único fabricante possuidor de riqueza que pudesse ser qualificada como significativa. O gráfico abaixo nos fornece um quadro representativo da composição da riqueza entre os empresários do calçado.

Gráfico 5 – Riqueza dos empresários do calçado por faixa de patrimônio



Fonte: AHMF – Inventários dos Cartórios de 1.º e 2.º. Ofício Cível (1890-1980)

⁴² Cf. TOSI, P. G. *Op. cit.*

⁴³ Acreditamos que nossa amostragem constitua uma projeção inequivocamente representativa da realidade empresarial em Franca, pois constaram dessa seleção os inventários dos principais industriais locais, representantes daquelas empresas que constituíram o núcleo central do setor, ou de seus cônjuges. Entre os mais importantes, destacamos o da esposa de Carlos Pacheco de Macedo (*Curtume Progresso/Calçados Jaguar*), de Miguel Sábio de Mello (*Calçados Samello*), de Antonio Lopes de Mello (*Calçados Mello*), de João Palermo (*Calçados Palermo*), da esposa de Hercílio Baptista Avellar (*Calçados Peixe*), da esposa de Hugo Betarello (*Calçados Agabê*), da esposa de Pedro Spessoto, de Yvo Spessoto (*Calçados Spessoto*), da esposa de Walter Terra (*Calçados Terra*), e de Stélio Dante Pucci (*Thomaz Licursi & Cia.*), entre os mais importantes.

As fontes documentais demonstram ser equivocado o argumento de Pedro G.

Tosi segundo o qual “quem afirma essa relação direta entre artesanaria e o patronato pode correr o risco de incorrer em uma interpretação carregada de culpável ideologia”⁴⁴. É questionável o estudo da indústria do calçado sob os mesmos parâmetros de análise elaborados pelas teorias que generalizaram a discussão do tema da industrialização e do surgimento da burguesia industrial no Brasil; tais generalizações se basearam no exemplo da indústria moderna, que apresentava significativa mecanização e complexidade em seu processo produtivo, como era o caso da indústria têxtil à época da emergência de uma estrutura fabril no país. Conforme vimos anteriormente, a evolução tecnológica na indústria do calçado se deu de forma muito lenta e ainda atualmente apresenta características manufatureiras, para não dizer artesanais; na fabricação do calçado, de maneira nenhuma podemos falar de uma situação na qual a grande indústria “por toda parte onde penetrou, destruiu o artesanato e, de modo geral, todos os estágios anteriores da indústria”, cenário que Marx e Engels utiliza para descrever o ocorrido com a estrutura fabril de Inglaterra e França⁴⁵. Julgamos que a forma de acesso à posição de empreendedores nesse setor tenha sido facilitada em razão da maior identificação dessa indústria com o trabalho manual, presente no artesanato e na manufatura. Mesmo nos dias de hoje, segundo Achyles Barcelos da Costa, “a intensidade em força de trabalho e a relativa difusão da habilidade de produzir calçados têm permitido que se inicie essa atividade com uma necessidade de capital relativamente baixa, de modo que as barreiras à entrada e à saída de novas empresas no setor não são expressivas”⁴⁶.

A evocação da teoria marxiana lança luz ao nosso problema. De acordo com Marx, na manufatura, “complexa ou simples, a operação continua manual, artesanal, dependendo portanto da força, da habilidade, da rapidez e segurança do trabalhador individual, ao manejar seu instrumento. O ofício continua sendo a base”⁴⁷. Se em muitos aspectos, mesmo em tempos de capitalismo industrial avançado, a indústria do calçado continuou apresentando – e ainda apresenta – características artesanais e manufatureiras, entendemos que o ofício, a habilidade manual, possa ser interpretado como uma porta de acesso ao “mundo empresarial” e a capacidade criativa como um importante fator a explicar o êxito do empresário do setor, já que, conforme amplamente ressaltado pela bibliografia, essa é uma indústria onde o volume de capital não é tão decisivo para o início do empreendimento. De um ponto de vista schumpeteriano,

⁴⁴ TOSI, P. G. *Op. cit.*, p. 243.

⁴⁵ MARX, K. & ENGELS, F. *A Ideologia Alemã*. 2ª. Edição. São Paulo: Martins Fontes, 2001, p. 71.

⁴⁶ COSTA, A. B. da. *Op. cit.*, p. 2.

⁴⁷ Cf. MARX, K. *O Capital*, Livro I, Vol. I, *Op. cit.*, p. 389 (Cap. XII: “Divisão do Trabalho e Manufatura”).

pensamos ainda que a competência em efetivar “novas combinações”⁴⁸ que pudessem otimizar a capacidade de criação e produção deva ter sido fundamental para o sucesso das empresas analisadas.

Ao contrário do que argumenta Pedro G. Tosi, não há como negar que homens que iniciaram seus negócios com ínfimos capitais tenham alcançado a condição de empresários, isso mesmo nos momentos de maior desenvolvimento da indústria do calçado nos anos 50/60, quando era de se esperar uma certa *seleção* dos empreendedores em razão da previsível concentração de capital. E não se trata apenas de empresas cujo tempo de vida foi curto. A exemplo dos chamados “pioneiros”, indivíduos como Ruy de Mello, que em 1950 iniciou um pequeno negócio de “manipulação e conserto de calçados”, ou seja, uma oficina de sapateiro, cujo capital eram parcos Cr\$ 3.000,00 (cerca de 160 dólares), prosperaram e chegaram a se tornar proprietários de grandes e médias empresas; em fins dos anos 60, o pequeno empreendimento de Ruy de Mello já havia se tornado uma sociedade anônima, a “Calçados Ruy de Mello S/A”, contando com capital de NCr\$ 356.000,00 (em torno de US\$ 76 mil) e 165 operários. Em 1968, um ano antes da abertura de seu processo de falência, consumado em 1971, a *Ruy de Mello S/A* havia sido responsável por um faturamento de NCr\$ 2.244.220,00 (equivalente a US\$ 660 mil), algo bastante significativo para uma indústria de calçados⁴⁹. Da mesma forma, Nelson Martiniano, que em 1959 iniciou uma pequena fábrica com capital de Cr\$ 50.000,00 (cerca de 490 dólares), deu origem a um grupo econômico (*Grupo Martiniano*) que, tendo se notabilizado pela fabricação de calçados para a multinacional *Nike* nos anos 80, em 1992 possuía sua própria marca e contava com 2.200 funcionários e faturamento de US\$ 80 milhões⁵⁰. O percurso percorrido por Eurípedes Nocera é emblemático de uma ascensão gradativa. Em 1953 teve sua oficina de sapateiro – “Oficina Nocera” – registrada com capital de Cr\$ 5.000,00 (cerca de 250 dólares); em 1962, registrou fábrica de calçados com capital de Cr\$ 300.000,00 (cerca de mil dólares). Vinte anos

⁴⁸ Segundo Schumpeter as “novas combinações” seriam inovações de ordem tecnológica e/ou organizacional que pudessem desencadear transformações significativas no desenvolvimento de determinada atividade. De acordo com o economista austríaco, “alguém só é um empreendedor quando realmente ‘empreende novas combinações’ e perde esta característica logo que estabelece negócios, quando os estabiliza, deixando-os correr, como outras pessoas”. Cf. SCHUMPETER, J. *Teoria do Desenvolvimento Econômico*. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1961.

⁴⁹ As informações sobre o capital da empresa têm como fonte os livros de *Registro de Firmas Comerciais* do Cartório do Registro Geral de Hipotecas e Anexos de Franca, que também válida para as demais citações sobre capitais das empresas entre 1900 e 1969, e os dados obtidos no balanço da empresa, documento anexo ao seu processo de falência. Cf. AHMF – *Falência: Calçados Ruy de Mello S/A*. Autos 125, Caixa 419, 1º. Ofício Cível, 1969.

⁵⁰ Cf. Entrevista de Galvão Martiniano a Cida de Paula. In: *Lançamentos: Máquinas e Componentes*. Novo Hamburgo, RS: Editorial Sinos, set/out. 1993, n. 50, pp. 35-41.

depois, sua empresa, a “Calçados Vogue”, apresentava potencial de mercado para atrair o interesse da franco-suíça *Vulcabrás S/A*, para a qual foi vendida em 1982⁵¹.

A mesma trajetória de gradativa ascensão social pode ser observada nos exemplos de Onofre Jacometti, Júlio Jacometti e Jorge Félix Donadelli, fundadores de importantes empresas ainda em funcionamento nos dias atuais. Onofre e Júlio Jacometti, irmãos, eram filhos de imigrantes italianos que vieram para o Brasil a fim de trabalhar nas lavouras de café da região de Ibiraci-MG, a cerca de 30 quilômetros de Franca. O próprio Onofre Jacometti chegou a ser um pequeno sitiante no sul de Minas, quando as intempéries da natureza, que destruíram sua modesta plantação de café, o obrigaram a se mudar para Franca na década de 1950 e, assim como seu irmão Júlio, passou a trabalhar como costurador manual de sapatos (*mocassim*) na *Samello*. Sua habilidade no ofício é reconhecida por Oswaldo Sábio de Mello, seu antigo empregador: “nessa época que era só o mocassim, foi o maior costurador de mocassim”⁵². Em 1969, os irmãos Jacometti estabeleceram-se por conta própria, tendo nos fundadores e nos filhos de Onofre a principal mão-de-obra para a produção de seus 20 pares de sapatos diários; Élcio Jacometti, atualmente presidente da Abicalçados (Associação Brasileira da Indústria de Calçados), principal entidade representante do setor calçadista do país, relembra o início das atividades da empresa de seu pai: “(...) ele montou uma fabriqueta e comecei a ajuda-lo a cortar palmilha e sola à mão. Manuseei sapato até meus 18 anos e depois fui trabalhar em São Paulo (...)”⁵³. Júlio César Monteiro Jacometti, filho de Júlio, também iniciou na fábrica trabalhando em seu almoxarifado⁵⁴. No início dos anos 80 a “Irmãos Jacometti”, sociedade desfeita em 1981, já produzia calçados para grifes européias como a *Cartier* e a *Gucci*. A representatividade no setor calçadista brasileiro das empresas surgidas da iniciativa dos dois ex-operários da *Samello*, a “Calçados Jacometti” e a “J. Jacometti & Filhos”, pode ser medida pela posição ocupada por Élcio Jacometti, mencionada acima, e pelo fato de a indústria de Júlio Jacometti ter sido a fabricante escolhida para confeccionar o sapato do presidente da República eleito em 2002.

O caso de Jorge Félix Donadelli é semelhante ao dos irmãos Jacometti. É neto de italianos que saíram da região do Vêneto para trabalhar nas fazendas de café de Nuporanga, município a 90 quilômetros de Franca, e filho de um típico pequeno

⁵¹ Cf. AHMF – *Livro de Registro Integral de Títulos, Documentos e Outros Papéis* do Cartório de Registro de Imóveis e Anexos de Franca. B-F, reg. 15.894, prot. 23.832/82, fls. 327.

⁵² Entrevista de Oswaldo Sábio de Mello ao autor (Franca, 24.07.2001/07.08.2001).

⁵³ Cf. “Gente: Entrevista de Élcio Jacometti”. In: *Lançamentos: Máquinas e Componentes*. Novo Hamburgo, RS: Editorial Sinos, jan/fev 1992, n. 41, p. 42. Todas as informações acerca da empresa fundada pelos irmãos Jacometti tem como referência esta citação e a da nota seguinte.

⁵⁴ Entrevista de Júlio César Monteiro Jacometti ao autor (Franca, 12.12.2002). Todas as informações acerca da empresa fundada pelos irmãos Jacometti tem como referência esta citação e a da nota anterior.

agricultor, que arrendava terras para culturas diversas. O próprio Donadelli chegou a trabalhar na lavoura com pai, ocupação que exerceu até a idade de 15 anos, quando se mudou para Franca e começou a trabalhar no comércio. Influenciado pelo ambiente econômico marcado pela ascensão de diversas empresas calçadistas, em 1961, com vinte e um anos, fundou juntamente com seu irmão, Alberto Donadelli, a “Irmãos Donadelli”, com capital de Cr\$ 100.000,00 (pouco mais de 500 dólares). Embora não conhecesse o ramo, Jorge Félix Donadelli observa que aprendeu o ofício valendo-se dos préstimos de profissionais da época, chegando depois “a trabalhar em quase todas as operações da fabricação do calçado”⁵⁵. A trajetória da “Irmãos Donadelli” é emblemática do padrão comum a muitas outras empresas do ramo que surgiram do pequeno capital. De acordo com Donadelli, no início “a produção era limitada pelo poder de compra da matéria-prima: se havia dinheiro para comprar um meio-de-sola fabricávamos 14 pares, quando havia recursos para comprar dois meios-de-sola, produzíamos 25 pares”; desse modo, segundo afirma, a empresa demonstrou um crescimento expressivo somente após 1975, isto é, catorze anos depois de sua fundação. Atualmente, quatro décadas após ser criada, a empresa de Donadelli é referência nacional na fabricação de calçados de moda, produzindo sapatos para grifes importantes e estilistas brasileiros de reconhecido prestígio⁵⁶.

Os casos descritos acima comprovam nosso argumento de que na indústria do calçado a possibilidade de ascensão de pequenos empresários, originários de famílias pobres, à condição de empresários não habita apenas o imaginário mítico elaborado pela ideologia burguesa⁵⁷. Dentre as centenas de empresas criadas em Franca, considerando as de maior ou menor sorte, grande parte teve no ofício manual de seus fundadores o ponto de partida para o seu estabelecimento.

Diante do discutido neste texto, resta-nos concluir que a formação do empresariado do calçado de Franca apresenta características bastante diversas do que temos como idéia geral do processo de gestação da burguesia industrial brasileira. A tradição interpretativa hegemônica que vincula a origem da indústria no Brasil ao grande capital, especialmente àquele advindo da cafeicultura, pressupõe a emergência de uma burguesia nativa originária da aristocracia rural, dos estratos superiores das elites terratenentes, formada sobretudo por seus membros envolvidos com o “alto comércio”. Dessa forma, conforme destaca Nelson Werneck Sodré, ao contrário de sua

⁵⁵ Entrevista de Jorge Félix Donadelli ao autor (Franca, 11.12.2002). Salvo outra indicação, todas as informações sobre o empresário e sua empresa têm essa referência.

⁵⁶ Atualmente denominada “Calçados Donadelli”, a empresa produz sapatos para grifes como a *Ellus*, assim como para estilistas de renome como Alexandre Herchcovith, Marcelo Sommer e Mário Queiroz. Cf. *A Gazeta*, 30.07.2002 (Vitória-ES).

⁵⁷ Cf. MARTINS, J. de S. *O Cativo da Terra*. 3ª. Edição. São Paulo: Hucitec, 1986.

congênera européia, “tributária da classe dominante”, a burguesia brasileira tem raízes na própria classe dominante, em uma elite senhorial de estirpe aristocrática; para esse autor, nossa diferença básica em relação à Europa, no que diz respeito ao processo de gestação da burguesia, estaria no fato de que no Brasil não se verificou um “movimento ascensional” das camadas mais baixas da população a fim de compor esta que seria a classe dominante universal⁵⁸. Tal visão é corroborada, por exemplo, por Florestan Fernandes, que salienta que nesse processo é o fazendeiro de café quem “experimenta transformações de personalidade, de mentalidade e de comportamento prático tão radicais”, convertendo-se em “homem de negócios”⁵⁹.

A essência do empresariado que representa a indústria do calçado em Franca assemelha-se muito mais à formação burguesa original, européia, classe que Friedrich Engels definiu como uma “camada oprimida desde as suas origens, tributária da nobreza feudal dominante, recrutada entre servos e vassallos de toda espécie”⁶⁰. Talvez por estar associada a uma atividade fabril que por suas especificidades manteve traços característicos de estágios pretéritos do capitalismo industrial, a burguesia local tenha apresentado uma dinâmica de desenvolvimento congruente à fase primitiva da constituição da classe que forjou o moderno sistema mundial produtor de mercadorias denominado capitalista. Pensamos que essa hipótese deva ser considerada. A possibilidade do empresariado do calçado ser concebido como uma “burguesia ascensional”, utilizando as palavras de Nelson Werneck Sodré, não se dá pelo fato da fabricação de sapatos ser uma “atividade democrática” mas por ser uma atividade de atributos próprios da manufatura ou mesmo do artesanato, etapas do capitalismo industrial nas quais o capital, ainda que necessário, é menos decisivo que na indústria moderna.

Assim, estabelecer uma relação direta entre artesãos e empresários não consiste em uma “interpretação carregada de culpável ideologia”, como objeta Pedro G. Tosi, mas a sugestão de uma formação burguesa que encontra paralelo nas próprias origens da burguesia como classe. Em *A Ideologia Alemã*, Marx e Engels deixam bem claro que as raízes da dominação burguesa remontam, em parte, a prerrogativas obtidas por indivíduos advindos dos estratos sociais menos privilegiados na sociedade feudal; conforme observam, dentre os servos que conseguiam escapar à tutela do senhor “daí resultou uma hierarquização entre os próprios servos, de tal modo que aqueles que conseguem evadir-se são já semiburgueses. É assim evidente que os vilões

⁵⁸ Cf. SODRÉ, N. W. *História da Burguesia Brasileira*. 2^a. Edi o. Rio de Janeiro: Civiliza o Brasileira, 1967. Especialmente o primeiro capítulo.

⁵⁹ FERNANDES, F. *A Revolu o Burguesa no Brasil – Ensaio de Interpreta o Sociológica*. 3^a. Edi o. Rio de Janeiro: Guanabara, p. 113.

⁶⁰ Cf. ENGELS, F. *Anti-Düring*. Lisboa: Dinalivro, 1976, p. 224.

conhecedores de um ofício tinham o máximo de possibilidades de adquirir bens móveis”⁶¹. E acrescentam: “os pequenos capitais economizados pouco a pouco pelos artesãos isolados e o número invariável destes em uma população que crescia incessantemente desenvolveram a condição de companheiro e de aprendiz que deu origem, nas cidades, a uma hierarquia semelhante à do campo”⁶². Aliás, conforme nos lembra Maurice Dobb, o “crescente predomínio de uma classe de mercadores-empregadores saídos das fileiras dos próprios artesãos” era para Marx “o caminho realmente revolucionário” dentre as formas de construção do domínio burguês⁶³. Em Franca, o prosaico quadro de uma fração burguesa vinda dos “de baixo”, uma burguesia “de pés descalços”, encontra sua melhor representação na figura de Miguel Sábio de Mello, exemplo emblemático do empresário local, que “chegou na cidade descalço, como andava até então na roça”⁶⁴.

BIBLIOGRAFIA

- ABREU, Marcelo de Paiva (Org.). *A Ordem do Progresso: Cem Anos de Política Econômica Republicana*. Rio de Janeiro: Campus, 1990.
- BRESSER PEREIRA, Luiz Carlos. “Empresários, suas origens e as interpretações do Brasil”. In: SZMRECSANYI, Tamás & MARANHÃO, Ricardo. *História de Empresas e Desenvolvimento Econômico*. 2ª. Edição. São Paulo: Hucitec: ABPHE: Edusp: Imprensa Oficial, 2002.
- CANO, W. *Raízes da Concentração Industrial em São Paulo*. 4ª. Edição. Campinas, SP: IE/UNICAMP, 1998.
- CARNEIRO, L. G. *Trabalhando o Couro: Do Serigote ao Calçado “Made in Brazil*. Porto Alegre, RS: L&PM: CIERGS, 1986.
- CORRÊA, Abidack Raposo. “O complexo coureiro-calçadista brasileiro”. In: *BNDES Setorial*. Rio de Janeiro, n. 14, set/2001, pp. 65-92.
- COSTA, A. B. da. “Competitividade da indústria de calçados: nota técnica setorial do complexo têxtil”. In: COUTINHO, L. G. et alii (Coords.). *Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira*. Campinas, SP: FECAMP: MCT: FINEP: PADCT. Disponível no endereço eletrônico: www.mct.gov.br/publi/Compet/Default.htm.
- DEAN, W. *A Industrialização de São Paulo*. São Paulo: DIFEL: EDUSP, 1971
- DOBB, M. *A Evolução do Capitalismo*. 5ª. Edição. Rio de Janeiro: Zahar, 1976.
- ENGELS, F. *Anti-Düring*. Lisboa: Dinalivro, 1976.
- ESTANQUE, E. *Entre a Fábrica e a Comunidade: Subjectividade e Práticas de Classe no Operariado do Calçado*. Porto: Afrontamento/Centro de Estudos Sociais, 2000.
- FERNANDES, F. *A Revolução Burguesa no Brasil – Ensaio de Interpretação Sociológica*. 3ª. Edição. Rio de Janeiro: Guanabara, .
- IBGE. *Estatísticas Históricas do Brasil: Séries Econômicas, Demográficas e Sociais de 1550 a 1988*. 2ª. Ed., Rio de Janeiro: IBGE, 1990.
- MARTINS, J. de S. *O Cativo da Terra*. 3ª. Edição. São Paulo: Hucitec, 1986.

⁶¹ Cf. MARX, K. & ENGELS, F. *Op. cit.*, 2001, pp. 96-97.

⁶² Cf. *Ibidem*, p. 17.

⁶³ Cf. DOBB, M. *Op. cit.*, p. 169.

⁶⁴ Essa informação é dada por seu filho Wilson Sábio de Mello. Cf. “Samello em sucessão...”, *op. cit.*, p. 43.

- MARX, K. *O Capital – Crítica da Economia Política*. 15^a. Edição. Livro I, Vol. I. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1996.
- MARX, K. *O Capital – Crítica da Economia Política*. Livro I, Vol. II. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1978.
- MARX, K. & ENGELS, F. *O Manifesto Comunista*. 3^a. Edição. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1998.
- MARX, K. & ENGELS, F. *A Ideologia Alemã*. 2^a. Edição. São Paulo: Martins Fontes, 2001.
- MELLO, J. M. C. de. *O Capitalismo Tardio – Contribuição à Revisão Crítica da Formação e do Desenvolvimento da Economia Brasileira*. 3^a. Edição. São Paulo: Brasiliense, 1984.
- PERISSINOTTO, R. M. *Frações de Classe e Hegemonia na Primeira República em São Paulo*. Dissertação (Mestrado em Ciência Política). Campinas, SP: IFCH/UNICAMP, 1991.
- PESAVENTO, S. J. *Empresário Industrial, Trabalho e Estado – Contribuição a Uma Análise da Burguesia Industrial Gaúcha (1889-1930)*. Tese (Doutoramento em História). São Paulo: FFLCH/USP, 1986.
- PICCININI, V. C. “Mudanças na indústria calçadista brasileira: novas tecnologias e globalização do mercado”. In: *Read – Revista Eletrônica de Administração*, PPGA, Escola de Administração da UFRGS, n. 25. Disponível no endereço eletrônico: <http://read.adm.ufrgs.br/read01>.
- SAMELLO S/A. *Memorial Samelo (Franca: 1898-1960)*. Franca, SP: Samello, 2000.
- SCHUMPETER, J. *Teoria do Desenvolvimento Econômico*. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1961.
- SILVA, S. *Expansão Cafeeira e Origens da Indústria no Brasil*. São Paulo: Alfa-Ômega, 1976.
- SODRÉ, N. W. *História da Burguesia Brasileira*. 2^a. Edição. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1967.
- TOSI, Pedro G.. *Capitais no Interior: Franca e a História da Indústria Coureiro-Calçadista (1860-1945)*. Tese (Doutorado em Economia). Campinas, SP: IE/UNICAMP, 1998.
- ZAMPIERI, Helvécio. *Birigui – Cidade Industrial do Interior Paulista (Um Núcleo Recente da Fabricação do Calçado)*. Dissertação (Mestrado em Geografia). São Paulo: FFLCH/USP, 1976.