

Capital, trabalho e formação da classe na indústria de calçados

Agnaldo de Sousa Barbosa(*)
Alexandre Marques Mendes(**)

RESUMO

Historicamente, a indústria do calçado é uma atividade de nível tecnológico baixo que também nos dias atuais apresenta características manufatureiras. Esse aspecto se projeta diretamente na dinâmica de formação das classes no setor: o trabalho manual não deixou de ser o fator central nesse universo produtivo, ademais, inclusive é o elemento de conexão para a gênese de inúmeras trajetórias empresariais. Com base nesse cenário, como pensar a reestruturação do mundo do trabalho? Em um tempo em que as referências a superação do fordismo são habituais nas Ciências Sociais, das quais se fala no “fim do trabalho”, como refletir acerca de uma atividade industrial que, por sua especificidade, mantém traços característicos do capitalismo em sua fase manufatureira?

ABSTRACT

Historically, the industry of shoes is an activity of low technological level that also in the current days it presents manufacture characteristics. That aspect is projected directly in the dynamics of formation of the classes in the section: the work manual didn't stop being the central factor in that productive universe, besides it is the connection element for the genesis of countless business paths. With base in that scenery, how to think the restructuring of the world of the work? In one time in what the references to the overcome of the fordism are habitual in the Social sciences, of the which is spoken at the “end of the work”, how to contemplate concerning an industrial activity that, for her specificity, does it keeps lines characteristic of the capitalism in her manufacture phase?

Palavras-chave: capital, trabalho, indústria

Keywords: capital, work, industry

(*)Doutor em Sociologia, Professor da Universidade Estadual Paulista.

(**)Doutor em Sociologia, Professor da Universidade Estadual Paulista.

Este trabalho é uma tentativa de análise conjunta que procura articular os resultados de nossos projetos de doutorado em Sociologia, que têm como objetivo o vislumbamento, em perspectiva histórica, a formação do empresariado e a formação da classe operária na indústria do calçado de Franca – importante *clúster* industrial localizado no estado de São Paulo (Brasil).

Nosso principal desafio é discutir a formação de classes diametralmente opostas a partir de uma mesma base social. Se a princípio tal idéia parece contraditória, pensamos que, pelo menos no caso específico da indústria do calçado, isto seja possível. Historicamente, a indústria do calçado é uma atividade de baixo nível tecnológico e ainda nos dias atuais apresenta características que a vinculam à manufatura – e, em certos casos, até mesmo ao artesanato. A nosso ver, este aspecto reflete diretamente na dinâmica de formação das classes no setor: o trabalho manual não deixou de ser o fator determinante nesse universo produtivo, ademais, até mesmo é o elemento de ligação na gênese de inúmeras trajetórias empresariais.

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 utilizam em *A Ideologia Alemã* para descrever o ocorrido com a estrutura fabril de Inglaterra e França (2001, p. 71). Essa é uma tendência histórica inerente à fabricação do calçado de uma forma 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 Dobb, 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” (DOBB, 1976, p. 324)¹.

O trabalho a domicílio, característico da fase pré-fabril do capitalismo, 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” (1976, p. 324, nota 21). 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, 1996). 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 tempo².

Outro aspecto a ser mencionado é o viés social e político dos sapateiros no período acima aludido. De acordo com Eric Hobsbawm e Joan W. Scott, o ofício de sapateiro apresentava possibilidades de mobilidade social que viabilizava condutas políticas e intelectuais peculiares, fator que, em boa medida, contribuiu para identificar esses profissionais com movimentos de vanguarda da época. Conforme demonstram tais autores, o papel político desempenhado pelo sapateiro foi reduzido à medida que o centro de gravidade do movimento transferiu-se para as indústrias de grande escala e o empregou no setor público (HOBBSAWM & SCOTT, 2000).

1 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).

2 Ver, sobretudo, o tópico 8 do capítulo XIII (Livro I, vol I), que trata do trabalho domiciliar.

Na indústria do calçado, o que observamos em Franca é que o espaço doméstico se modifica, transformando-se, em muitos casos, em uma unidade produtiva, e vai pouco a pouco, principalmente nas décadas mais recentes, admitindo moldes racionais fordista-tayloristas, ampliando-se para os cantos mais variados da cidade e, influenciando não somente o aspecto da produção de calçado, mas sobretudo a maneira de viver, de se pensar o mundo. Em muitos casos, não se pode distinguir onde começa a oficina ou termina a casa. Podemos dizer que a classe operária francana nasce e está dentro de casa, mais que em outros lugares.

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. Em um denso estudo sobre a competitividade da indústria brasileira, desenvolvido pela FECAMP (Fundação Economia de Campinas) e patrocinado pelo Ministério da Ciência e Tecnologia, Achyles Barcelos da Costa ressalta, por exemplo, que a produção de calçados ainda

caracteriza-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, indústrias não especializadas” (COSTA, 1993, p. 1, grifo nosso).

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” (COSTA,

1993, p. 2). 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” (PICCININI, 2001, s/p).

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 setores 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 (ESTANQUE, 2000, p. 246, grifo nosso).

Diante desse quadro peculiar, acreditamos que não 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 dito³. A marcante presença do trabalho vivo é, para Marx, a peça-chave que diferencia a manufatura da fábrica moderna⁴. Pensamos que a persistência da fabricação predominantemente manufatureira na indústria do calçado possibilitou a sobrevivência do “saber” e da “habilidade” como fatores importantes no universo da produção, não fazendo da subsunção plena do trabalho à maquinaria uma realidade incondicional. Esse é um setor que está longe de prescindir do trabalho vivo imediato, característica fundamental da grande indústria moderna segundo Marx, assim como também não tem na elevação da

3 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” (MARX & ENGELS, 1998, p. 21).

4 Conforme assinala Marx (1996, Livro I, v. I, p. 483), “na manufatura e no artesanato, o trabalhador se serve da ferramenta; na fábrica, serve à máquina. Naqueles, procede dele o movimento instrumental de trabalho; nesta, tem de acompanhar o movimento do instrumental. Na manufatura, os trabalhadores são membros de um mecanismo vivo. Na fábrica, eles se tornam complementos vivos de um mecanismo morto que existe independente deles”

composição orgânica do capital uma realidade inescapável. No citado estudo de Achyles Barcelos da Costa, o autor afirma que, mesmo nos dias de hoje,

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 (COSTA, 1993, p. 2).

Em face destas constatações sobre os aspectos técnicos da indústria do calçado e referenciando-nos em sólida base empírica, nosso estudo toma o caminho contrário à tradição explicativa que se tornou praticamente consensual, desde meados da década de 1970, na bibliografia que trata do tema da industrialização brasileira. Segundo essa tradição, que teve origem na obra *Expansão Cafeteira e Origem da Indústria no Brasil*, de Sérgio Silva, no Brasil o capitalismo industrial não conheceu as fases do artesanato e da manufatura, ingressando já na etapa da grande indústria. Nesta perspectiva, 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

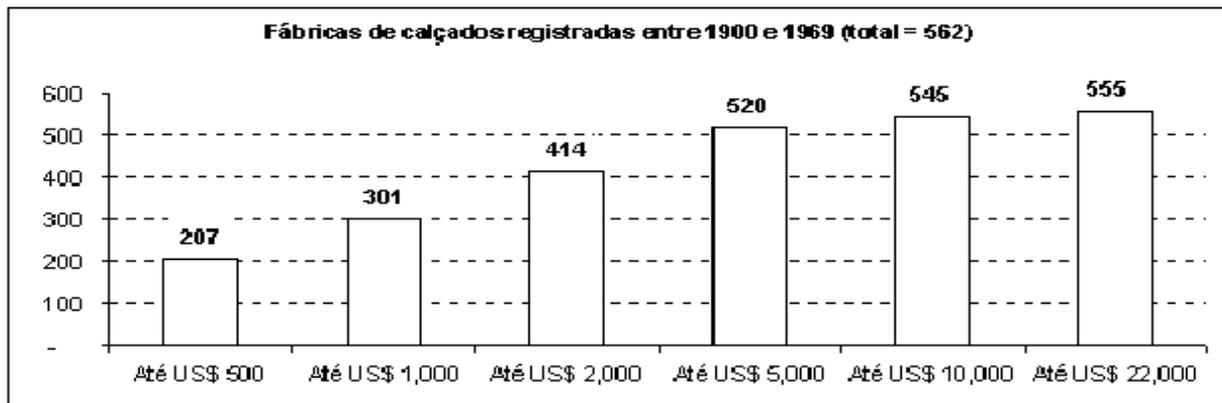
fábricas (SILVA, 1976; CANO, 1977; MELLO, 1984; PERISSINOTO, 1991).

Nossa pesquisa demonstrou que a indústria calçadista local teve como característica fundamental a evolução gradativa da fase artesanal, passando à manufatureira, para só depois de quase meio século poder-se assistir ao surgimento da grande indústria. Deste modo, encontramos a origem do empresariado do calçado em modestos empreendimentos iniciados por artesãos, operários 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, empreendemos 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 desta atividade fabril no município.

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 capitais em questão, por se tratar de um período muito longo e marcado por várias mudanças da moeda nacional. Assim, estabelecemos como parâmetro de definição de uma grande empresa o capital em dólar equivalente a US\$ 110 mil, sempre segundo a média cambial do ano de fundação da empresa; para as médias, entre US\$ 22 mil e US\$ 110 mil, e para as pequenas o capital abaixo de US\$ 22 mil⁵. Note-se no gráfico abaixo a predominância inequívoca da pequena empresa entre os estabelecimentos fundados em Franca entre 1900 e 1969, mesmo que tenhamos estipulado parâmetros de capital bastante subestimados. Chama

⁵ Para a definição dos parâmetros indicados para a classificação das empresas nos inspiramos na classificação estabelecida por Sérgio Silva (1976) em trabalho clássico sobre o tema da industrialização brasileira. Todavia, levando em consideração o fato de que muitas vezes o capital declarado nos registros não traduz a situação real das empresas e que o setor calçadista tem como característica o emprego menos intensivo de capital se comparado a outras indústrias, utilizamo-nos de valores bastante inferiores aos estipulados por Silva – na verdade, equivalentes a cerca de 1/3 dos utilizados por este autor. Valendo-nos de parâmetros assim subestimados acreditamos ter estabelecido uma margem de análise bastante segura. Para a conversão da moeda nacional em dólar nos utilizamos das tabelas encontradas em ABREU (1990, pp. 388-412) e IBGE (1990, 570-571). Para a correção dos valores em dólar, utilizamos os índices de correção da tabela de Índices de Preço ao Consumidor (CPI), principal indicador de inflação nos Estados Unidos, elaborado pelo Bureau of Labour Statistics e estão disponíveis no endereço eletrônico: <http://sites.uol.com.br/antonioluizcosta/indices02.htm>. Todos os valores em dólar mencionados no trabalho tem estas mesmas referências, tanto no que diz respeito à conversão monetária, quanto à sua atualização (deflacionamento).

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



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

a atenção ainda o número pouco significativo de empresas de médio porte. Embora não constem do gráfico, não encontramos nesse período nenhuma empresa que poderia ter sido classificado entre as de grande porte.

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 mecanizada⁶. 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 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 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” (SAMELLO, 2000, s/p). 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

⁶ Para a realização deste cálculo, estabelecemos como parâmetro uma estrutura mínima em termos de maquinário e nos valem 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 setor. Por outro lado, lembramos que o expediente de se alugar máquinas para calçado não havia se tomado 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; entre as empresas locais o primeiro registro deste tipo de relação comercial, envolvendo a mesma *USMC*, data de 1936. 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”. Deste modo, tendo 1926 como ano base, chegamos ao valor de 20 contos de réis (cifra arredondada para baixo para efeito de análise) 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 IBGE, de acordo com o qual 1939 = 100 (1990, p. 177). Agradecemos a Helder da Silva Veríssimo o auxílio técnico no que diz respeito à questão da infra-estrutura necessária à fabricação do calçado.

para a fase manufatureira. 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 manufatura (MARX, 1996). Como podemos 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 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 origem artesanal. Retomando o parâmetro em dólar anteriormente estabelecido, temos o seguinte quadro:

Tabela 1- Quadro demonstrativo das maiores empresas calçadistas de Franca em 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, 1998, Vol. II, Anexo V e Livros de *Registro de Fimas Comerciais* do Cartório do Registro Geral de Hipotecas e Anexos de Franca-SP

Agora vejamos a origem social e a trajetória dos maiores empresários locais. 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, italiano de Basilicata – filho de camponeses da região do Pó – que tendo ficado órfão ainda criança ganhava a vida em “serviços avulsos” na Itália até vir para o Brasil em 1911, então com 19 anos de idade (*Diário da Tarde*, 09.11.1959, encarte, s/p). Iniciou seu negócio 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 com 6 funcionários⁷. Como se pode perceber, a evolução do empreendimento foi lenta e mesmo uma década depois João Palermo permanecia como pequeno empresário.

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 (cerca de US\$ 3,240), saltando para 200 contos em 1934 (cerca de US\$ 17,500). 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 faleceu (Inventário de Giuseppe Spessoto, 1897). Em 1901, Pedro 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 1970, após a morte precoce do herdeiro da empresa, Yvo Spessoto, em 1971 (*Lançamentos*, jan/80, s/p).

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

7 Todas as referências aos capitais das empresas baseiam-se, salvo outra indicação, nas informações dos livros de *Registro de Fimas Comerciais* do Cartório do Registro Geral de Hipotecas e Anexos de Franca e em TOSI (1998, Anexos).

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 Ferro (SAMELLO, 2000). Antonio Lopes de Mello, irmão mais velho, trabalhou em fazendas de café até a idade de 13 anos, quando se mudou para Franca e empregou-se como aprendiz em uma oficina de sapateiro (*Diário da Tarde*, 09.11.1959, s/p, encarte); trabalhou também como lavador de vidros, zelador, viajante comercial e até mesmo como operário da “Calçados Jaguar” até se estabelecer 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) e produção de vinte pares diários. 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 aprendizes (SAMELLO, 2000; MELLO, 1990; MELLO, 2001). A origem modesta do fundador do grupo *Samelb*, 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.

De Hercílio 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 Macedo (*Inventário de Urias Baptista Avellar*, 1938; *Revista Comércio da Franca*, 01.05.1956, pp. 66-67).

Em fins dos anos 50, tanto a *Palermo*, quanto a *Spasib*, a *Mello* e a *Samelb*, apresentavam notória evolução e se mantinham entre as maiores empresas locais, o que comprova a inequívoca consolidação dos empreendimentos empresas surgidas do pequeno capital. Ademais, se considerarmos o volume de capital, à essa época a “Calçados Samello” já alcançava uma condição que nos permitiria classificá-la como grande empresa. Note-se, entretanto, que esse processo levou mais de trinta anos desde o estabelecimento de Miguel Sábio de Mello como oficial sapateiro em 1926.

Diante do discutido até aqui, pensamos que estabelecer uma relação direta entre artesãos e empresários não consiste em uma “interpretação carregada de culpável ideologia”, como objeta Tosi (1998) em seu estudo sobre a formação da indústria do calçado de Franca, 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 vilãos conhecedores de um ofício tinham o máximo de possibilidades de adquirir bens móveis” (MARX & ENGELS, 2001, pp. 96-97). E acrescentam:

*os pequenos capitais economizam 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 (MARX & ENGELS, 2001, p. 17).

A perspectiva inventada por esses empresários francanos contribui para formação de uma cultura peculiar, servindo de certa forma como paradigma para os operários da cidade. Não é por acaso que a identidade que se cunha na trajetória de ser *sapateiro*, ganha dimensões novas quando possibilita uma configuração que perpassa as classes sociais. Dessa forma, é possível perceber nos discursos individuais dos mais variados seguimentos sociais da cidade, desde empresários bem sucedidos e até mesmo operários recém ingressados na indústria, um sentimento comum balizado por histórias e sonhos parecidos. Queremos dizer que essa tendência torna-se regra, quando integra essas histórias, passadas e futuras, num movimento que sempre permite aparecimento de novos e distintos empreendimentos no setor.

Cabe destacar o enfoque sofisticado de Thompson (1987), sustentando que a reconstrução fenomênica e específica das experiências da classe não pode explicar as suas trajetórias, ainda que privilegiem seus pontos de chegada. O fazer-se da classe é, para o autor, um fato tanto da história política e cultural quanto da econômica. Ademais, acrescenta Przeworski (1989), que as classes não são determinadas unicamente por quaisquer posições objetivas, porque constituem efeitos de lutas e essas lutas não são determinadas exclusivamente pelas relações de produção. Assim, salienta que as classes são formadas como efeito de lutas e que o processo de formação de classes é perpétuo, sendo continuamente organizadas, desorganizadas e reorganizadas. Assim, a formação de classes é um efeito da totalidade das lutas nas quais diversos agentes históricos procuram organizar as mesmas pessoas como membros de uma classe, como membros de coletividades definidas em outros termos, às vezes simplesmente como membros “da sociedade”, essas lutas de classes são estruturadas pela totalidade das relações econômicas, políticas e ideológicas.

Como bem salientado, no setor calçadista o fator principal sempre foi o *trabalho vivo*, facilmente suprido com o exército de reserva da migração rural-urbana decorrente dos avanços do capitalismo no campo, que deve ser considerado também a relativa facilidade na qualificação profissional, principalmente nas fases mais recentes, que intensificou a fragmentação das funções no fabrico do calçado. Dessa forma, apenas como ilustração, no período de 1950 a 1990, houve um crescimento demográfico de cerca de 334,75% decorrente da intensificação do fluxo migratório para a cidade e a aceleração do seu ritmo de urbanização, o que significa entender o novo momento do processo produtivo desenvolvido nas indústrias, fase que elege de fato incorporação de processos de racionalização, segundo a proposta taylorista e fordista⁸. Entretanto, essa fase não significa uma superação e tampouco ultrapassagem, em termos produtivos e mesmo tecnológicos, de momentos anteriores, significa sim uma reinvenção das tradições.

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 burguês (DOBB, 1976, p. 169). 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” (MELLO, 1990, p. 43).

Fontes Citadas*

Inventário de Giuseppe Spessoto. 1916. Autos 126, Caixa 156, 1o. Ofício Cível. (AHMUF)

Inventário de Urias Baptista Avelar. 1938. Autos 13, Caixa 261, 1o. Ofício Cível. (AHMUF)

Jornal **Comércio da Franca** (MHM)

Jornal **Diário da Tarde** (MHM)

Jornal **O Francano** (MHM)

⁸ Segundo Gramsci, em seu estudo sobre o *fordismo*, houve a necessidade de aperfeiçoar um novo tipo de trabalhador e através de uma racionalização que determinou a elaboração de um novo tipo de humano, conforme ao novo tipo de trabalho e de produção. É ainda a fase da adaptação psicofísica à nova estrutura industrial (GRAMSCI, 1978).

* MHM = Museu Histórico Municipal de Franca / AHMUF = Arquivo Histórico Municipal de Franca

MELLO, O. S. de. **Oswaldo Sábio de Mello: depoimento** [jul. 2001]. Entrevista a Agnaldo de Sousa Barbosa. Franca, 2001.

Registro de Firmas Comerciais (1900-1969). Cartório do Registro Geral de Hipotecas e Anexos de Franca [vários anos]. (AHMUF)

Registro Geral de Títulos, Documentos e Outros Papéis (1900-1980). Cartório de Registro de Imóveis e Anexos de Franca. (AHMUF)

Revista Comércio da Franca [Comemorativa ao 1o. Centenário de Franca], 01.05.1956. (MHM)

MELLO, Wilson Sábio de. **Entrevista a Lançamentos - Máquinas & Componentes**. Novo Hamburgo (RS): Grupo Editorial Sinos, jan/fev. 1990, n. 30, pp. 42-53.

SAMELLO S/A. **Memorial Samello (Franca: 1898-1960)**. Franca, SP: Samello, 2000.

Referências Bibliográficas

ABREU, Marcelo de Paiva (Org.). **A Ordem do Progresso - Cem Anos de Política Econômica Republicana (1889-1989)**. Rio de Janeiro: Campus, 1990.

CANO, Wilson. **Raízes da Concentração Industrial em São Paulo**. São Paulo: Paz e Terra, 1977.

COSTA, Achyles Barcelos da. "Competitividade da indústria de calçados: nota técnica setorial do complexo têxtil". In: COUTINHO, Luciano G. et alii (Coords.). **Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira**. Campinas, SP: FECAMP: MCT: FINEP: PADCT, 1993, pp. 01-104. Disponível em: <www.mct.gov.br/publi/Compet/Default.htm >
DOBB, Maurice. **A Evolução do Capitalismo**. Trad. de Afonso Blacheyre. 5a. Edição. Rio de Janeiro: Zahar, 1976.

IBGE. **Estatísticas Históricas do Brasil: Séries Econômicas, Demográficas e Sociais de 1550 a 1988**. 2a. Ed., Rio de Janeiro: IBGE, 1990.

GRAMSCI, Antonio. **Maquiavel, a política e o Estado Moderno**. RJ: Civilização Brasileira, 1978.

HOBBSAWM, Eric J. & SCOTT, Joan W. "Sapateiros politizados". In: **Mundos do Trabalho: Novos Estudos Sobre a História Operária**. 3ª Edição. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2000.)

LEOPOLDI, Maria Antonieta P. **Política e Interesses na Industrialização Brasileira - As Associações Industriais, A Política Econômica e o Estado**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2000.

MARX, Karl. **O Capital - Crítica da Economia Política**. Livro I, Vol. I. 15a. Edição. Rio de Janeiro: Bertand Brasil, 1996.

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

_____. **A Ideologia Alemã**. 2a. Edição. São Paulo: Martins Fontes, 2001.

MELLO, João Manuel Cardoso de. **O Capitalismo Tardio**. 3ª. Edição. São Paulo: Brasiliense, 1984.

PERISSINOTTO, Renato Monseff. **Frações de Classe e Hegemonia na Primeira República em São Paulo**. Dissertação (Mestrado em Ciência Política). Campinas, SP: IFCH/UNICAMP, 1991.

PRZEWORSKI, Adam. **Capitalismo e Social-Democracia**. São Paulo: Companhia das Letras, 1989.

PICCININI, Valmíria Carolina. "Mudanças na indústria calçadista brasileira: novas tecnologias e globalização do mercado". In: **Read - Revista Eletrônica de Administração**. PPGA, Escola de Administração da UFRGS, 2001, n. 25. Disponível em: <http://read.adm.ufrgs.br/read01>.

SILVA, Sérgio. **Expansão Cafeeira e Origem da Indústria no Brasil**. São Paulo: Alfa-Ômega, 1976.

THOMPSON, E. P. **A Formação da Classe Operária Inglesa**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1987.

TOSI, Pedro Geraldo. **Capitais no Interior - Franca e a História da Indústria Coureiro-Calçadista (1860-1945)**. Tese (Doutoramento em Economia). Campinas, SP: UNICAMP, 1998.