

HISTÓRIA EMPRESARIAL: CONTRIBUIÇÕES PARA A IDENTIDADE REGIONAL

BUSINESS HISTORY: CONTRIBUTIONS FOR A REGIONAL IDENTITY

Claudia Schemes ¹
Cristina Ennes da Silva ²

RESUMO

Este estudo tem como objetivo principal analisar o papel desempenhado por empresas do setor coureiro-calçadista no Vale do Sinos, suas contribuições para o desenvolvimento regional e para a composição de uma identidade influenciada pela categoria do trabalho, através da análise da trajetória de vida de um empresário no que se refere à construção da história da sua empresa. Parte-se do pressuposto que, sendo na maioria empresas de origem familiar, a reconstrução de sua história e memória se constitui em fato relevante para a compreensão das especificidades regionais. Para tanto, utilizamo-nos do referencial teórico da micro-história e a metodologia da história oral e do estudo de caso. Concluímos que a presença da empresa analisada na cidade de Dois Irmãos foi de fundamental importância para o seu desenvolvimento e urbanização, já que repercutiu em toda a sua dinâmica sociodemográfica e estrutura político-institucional.

Palavras-chave: História Empresarial. Vale do Sinos. Desenvolvimento Regional. Micro-história.

ABSTRACT

This study aims to analyse the role of the shoe-making industry in the Vale do Sinos and its contributions to the regional development and formation of an identity influenced by the work force, through the analysis of the life trajectory of a business man in regards to the history and development of his company. It is assumed that, since these are family run businesses, their history reconstruction and memory is relevant for the comprehension of the regional peculiarities. To achieve this, a theoretic reference of micro history and oral history methodology were used, as well as a case study. We conclude that the presence of the analyzed company in Dois Irmãos was of fundamental importance for its development and urbanization, since it impacted in its social and demographic dynamics and political-institutional structure.

Keywords: Entrepreneurial History. Vale do Sinos. Regional Development. Micro History.

¹ Doutora em História. Professora dos cursos de História e Design de Moda e Tecnologia e do Mestrado em Processos e Manifestações Culturais na Universidade Feevale. Pesquisadora do grupo de pesquisa Cultura e Memória da Comunidade da Universidade Feevale. E-mail: claudias@feevale.br.

² Doutora em História. Professora dos cursos de História e do Mestrado em Processos e Manifestações Culturais. Pesquisadora do grupo de pesquisa Cultura e Memória da Comunidade da Universidade Feevale. E-mail: crisennes@feevale.br.

INTRODUÇÃO

Este artigo propõe uma maneira de compreendermos a atuação das empresas do setor coureiro-calçadista da região do Vale do Rio dos Sinos, buscando a construção e a preservação da memória e da história destas empresas. Tais organizações, em sua maioria constituídas ainda pelas famílias que as fundaram, têm uma importância central na construção da identidade regional em torno da categoria do trabalho. Nesse sentido, a partir da história de uma empresa, poderão ser evidenciadas as transformações, especialmente nas relações dos sujeitos históricos com o trabalho, pelas quais o setor coureiro-calçadista atravessou, e como estas transformações foram sentidas, reinterpretadas e ressignificadas para compor uma identidade regional, multifacetada e cambiante.

Ao focalizar a memória e história das empresas que participaram da construção histórica de um *cluster* coureiro-calçadista na região do Vale do Rio dos Sinos, pretendemos analisar a trajetória de vida de um empresário, mais especificamente, no que se refere à construção da história da sua empresa.

Nas sociedades contemporâneas, marcadas pelo consumo, pela aceleração dos tempos tradicionais e pela globalização econômica e cultural, observamos, em alguns casos, que a desvalorização dos saberes locais e do passado coletivo tem imposto profundas transformações nas comunidades.

Este estudo tem como objetivo geral analisar a trajetória de vida de um empresário, mais especificamente, no que se refere à construção da história da sua empresa.

Os procedimentos metodológicos utilizados nessa investigação foram a pesquisa bibliográfica e a história oral, segundo metodologia proposta por Meihy (2002) e Thompson (1998). O instrumento de pesquisa foi a entrevista que foi gravada, transcrita e editada.

1 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Para realizarmos essa investigação, um dos referenciais teóricos utilizados foi o da micro-história, pois ela nos possibilita discutir a questão da construção da identidade regional e suas relações com o trabalho baseados em uma história local.

A micro-história, mesmo possuindo referenciais teóricos variados e ecléticos, segundo Giovanni Levi (1998), possui uma identidade que a diferencia das outras correntes metodológico-historiográficas, que é a redução da escala de análise, que está diretamente ligada à insatisfação e às dúvidas que os historiadores contemporâneos apresentavam em relação à macro-história que generaliza explicações e não dá conta da

complexidade do mundo atual.

A micro-história permite que, através do fragmento, se consiga conhecer outras possibilidades de interpretação de algum dado, fato ou sujeito histórico. Além disso, a análise microscópica aprofundada leva a uma pluralidade de respostas de uma mesma situação. Segundo Pesavento (2000, p. 214), a solução para o desafio da articulação do micro com o macro viria com a “redução de escala, o que implica diminuir o campo de investigação para experimentar uma análise mais intensa, realizando uma outra leitura e abordagem do social”.

O historiador francês Jacques Revel (1998) salienta que a micro-história não propõe uma revolução epistemológica, mas um método de investigação e narrativa que se preocupa em buscar nos indivíduos ou comunidades exemplos de determinado tempo histórico. Segundo ele, dessa forma, a prática historiográfica se redefine, pois substitui os sistemas classificatórios mais gerais e objetivos da sociedade pela caracterização de perfis individuais no interior destes grupos.

Um aspecto importante a ressaltar é a questão da narrativa na micro-história, já que existem algumas peculiaridades nesse tipo de abordagem que reduz o universo estudado, mas que deve estar solidamente embasado em documentos para descartar a narrativa ficcional.

Essa questão é abordada por Ronaldo Vainfas (2002), que diz que o fundamento teórico da narrativa de tipo micro-histórico está na adoção ou na adaptação da “descrição densa” de Clifford Geertz (1978), seja como método de análise das fontes ou como fórmula expositiva.

A descrição densa é um conceito que passou à historiografia, mas que é derivado da antropologia hermenêutica e interpretativa de Geertz, que seria uma “operação hermenêutica de textos e códigos, uma decifração que se produz a partir do registro analítico do observador fiel ao discurso do universo cultural pesquisado” (VAINFAS, 2002, p.123).

A narrativa na micro-história, portanto, consiste na descrição e na interpretação dos discursos contidos nas fontes, mas sempre observando as diversas versões “circunstanciais, provenientes da posição social dos que emitem o discurso ou resultantes de estratégias concretas que conjuguem as circunstâncias e os interesses” (VAINFAS, 2002, p. 126).

Levi (1998) também trata da questão da narrativa e salienta a diferença entre os relatos generalizadores e as narrativas singulares. Nos primeiros, segundo ele, há a possibilidade de distorção de alguns aspectos da

sociedade, já no segundo existe a tentativa de mostrar a relação entre determinado sistema de regras de uma sociedade e as ações individuais dos sujeitos.

Portanto, esta “nova” maneira de se fazer história nos permite trabalhar com as trajetórias individuais e privilegiar o espaço do indivíduo que se encontra submerso na “macro-história” e que, muitas vezes, não é ouvido.

2 METODOLOGIA

A história oral foi utilizada como ferramenta metodológica para (re)construção da memória, cruzando as categorias advindas das entrevistas orais a documentos escritos, fotografias e outros documentos específicos da empresa, relacionados ao contexto histórico. Nossa opção pela história oral remeteu-nos a Halbwachs (1990) no que se refere a sua percepção de que a história vivida é a que constrói a memória, sendo que produz, igualmente, a união do mundo do indivíduo e a sociedade em que ele vive. No mesmo sentido, Meihy (2002, p. 15) indica que “como pressuposto, a história oral implica uma percepção do passado como algo que tem continuidade hoje e cujo processo histórico não está acabado. É isso que a marca como história vivida”.

No que diz respeito à importância da história oral para a reconstrução do passado, Meihy (2002, p. 30) enfatiza que “quando se valoriza a fala como fator decisivo para as análises, as questões relativas à memória e à identidade despontam como caminhos indicativos dos exames sociais de todos os grupos”.

Ao trabalharmos com a história oral, identificada como história de vida, ou seja, a narrativa do conjunto das experiências vividas por um indivíduo, privilegamos a fala do depoente que, por sua vez, tem ampliada a liberdade de dissertar sobre suas experiências de ordem pessoal. Nesse sentido, não se busca, necessariamente, a verdade dos acontecimentos, mas sim a sua versão sobre as questões inerentes a sua vivência. Conforme Meihy (2002, p. 132), “[...] é o retrato oficial do depoente. Assim, a ‘verdade’ está na versão oferecida pelo narrador, soberano para revelar ou ocultar casos, situações e pessoas”. A partir destes princípios, organizamos as entrevistas colhidas na pesquisa através de eixos temáticos amplos, de forma a minimizar a interferência do entrevistador e permitir que o depoente tivesse liberdade de expressar sua versão das experiências vividas. Foi feita uma entrevista com questões norteadoras amplas que foram transcritas e editadas.³

³ As entrevistas foram feitas seguindo a metodologia descrita

Este artigo, portanto, tem por objetivo analisar a trajetória de vida de um empresário, mais especificamente, no que se refere à construção da história da sua empresa. Através do olhar do sujeito, busca-se a empresa em toda a sua dinamicidade, reconstruindo não apenas os fatos ocorridos ao longo do tempo, mas também as relações que, ao serem estabelecidas com a sociedade, produziram uma atividade dinâmica e uma relação dialética de influências.

3 A EMPRESA E O SETOR COUREIRO-CALÇADISTA NO RIO GRANDE DO SUL

A empresa que analisaremos se localiza na cidade de Dois Irmãos (RS), localidade de colonização alemã distante 52 km de Porto Alegre, e que tem no setor secundário a base de sua economia.

A origem da industrialização das regiões de colonização alemã, ou a passagem do trabalho artesanal para industrial, é uma questão bastante discutida pelos historiadores. Apresentaremos os principais estudos a esse respeito para podermos compreender melhor a empresa que analisaremos.

Um dos primeiros autores que estudou essa questão foi Limeira Tejo (1939), que defendia a tese de que foi o artesanato que originou as indústrias do ramo calçadista. Segundo esse autor, o gaúcho foi obrigado a prover o mercado local de produtos que não eram possíveis de serem consumidos, em função do quase isolamento que existia entre o Sul e o centro do País. Esse isolamento forçou a produção daquilo que o mercado necessitava e que não estava sendo devidamente suprido, ou seja, foi a demanda local a impulsionadora da produção artesanal que se transformou em industrial. Houve, portanto, “um desenvolvimento harmônico das forças produtivas locais” (TEJO, 1939, p. 19,20).

Nos anos 1960, Jean Roche (1969) faz uma análise mais minuciosa dessa questão. Segundo o autor, a maior parte das indústrias do couro não foi criada por artesãos rurais, mas por cidadãos que muitas vezes desconheciam o trabalho artesanal. Roche acreditava que não houve uma passagem direta do artesanato para a indústria, dizia que o artesanato estava inscrito numa curva parabólica seguido da indústria que traçava uma linha ascendente.

Segundo Roche (1969), não podemos considerar o artesanato o gerador da indústria. Ao contrário,

por Paul Thompson em seu livro *A Voz do Passado* (São Paulo: Paz e Terra, 1998) e José Carlos Sebe Bom Meihy em seu livro *Manual de História Oral* (São Paulo: Loyola, 2002).

as tarifas alfandegárias, as oscilações do câmbio, o crescimento do mercado consumidor e do transporte marítimo foram muito mais decisivos para o desenvolvimento industrial do que a existência do artesanato colonial.

Mais no final dos anos 1960, Paul Singer (1968) discorda da teoria de Tejo, dizendo que não houve um desenvolvimento harmônico, mas contraditório. Para ele, o artesanato já não existia quando surgiu a indústria, pois o artesão não tinha condições de concorrer com produtos estrangeiros importados, ou seja, o artesanato, muito antes de ser a origem da indústria, era um obstáculo que deveria ser transposto. A indústria, portanto, já encontrou um mercado instituído.

Já nos anos 1980, Eugenio Lagemann (1980) realizou um importante apanhado das diferentes concepções acerca da origem industrial do Estado. Segundo ele, a relação entre imigração e industrialização não é tão automática como parte da historiografia tende a acreditar, ou seja, o imigrante alemão e o italiano foram importantes nesse processo, mas não foram os primeiros responsáveis por ele. Aos imigrantes deve ser creditada a expansão das atividades industriais e a sua especialização e ramificação, mas não a criação da indústria no Estado, pois esteve ausente da principal atividade econômica sulina que foi a charqueada. O imigrante, portanto, quando aqui chegou já encontrou uma organização social formada, e apenas integrou-se a ela.

Com relação ao surgimento da indústria, o mesmo autor afirma que a ideia de que ela tenha surgido do desenvolvimento do artesanato não pode ser considerada regra geral, pois a maioria das indústrias teve sua origem mais ligada ao comércio, que era a atividade econômica que apresentava melhores condições de acumulação de capitais e, conseqüentemente, de aplicação desse capital em outros setores econômicos, como a indústria. O comércio dava-se em três níveis: as vendas coloniais, que tinham um contato direto com o colono; o comércio intermediário em colônias maiores e o grande comércio de Porto Alegre; e o capital decorrente dessa atividade estava presente em diversos ramos industriais que necessitavam de maior investimento que uma pequena propriedade agrícola poderia oferecer, como nas indústrias têxteis, nas de alimentos, nas de tabaco, e nas de cervejarias (LAGEMANN, 1980).

Entretanto, mesmo concordando com as afirmações de Lagemann, lembramos que muitas das indústrias do setor coureiro-calçadista do Vale dos Sinos, como a empresa foco deste artigo, tiveram

origem no artesanato, mas não foi feito até hoje um levantamento de dados que possa assegurar o número de empresas que surgiram do artesanato no Vale do Sinos.

Ainda nos anos 1980, Lígia Gomes Carneiro (1986) fez uma minuciosa análise da industrialização no Estado, e apontou as condições propícias para o seu desenvolvimento, como a existência de um mercado consumidor (mais desenvolvido na zona colonial), de uma ferrovia ligando a região à capital e a um certo isolamento econômico do Rio Grande do Sul em relação ao resto do País. Entretanto, a disponibilidade de capitais necessários para serem investidos na indústria e as inovações técnicas para uma produção em maior escala também eram fatores fundamentais para esse processo.

A autora acredita que os capitais investidos nas fábricas tiveram origem na agricultura e nas atividades comerciais ligadas a ela e que o trabalho do artesão foi substituído muito lentamente pelo do operário especializado, inclusive houve uma coexistência entre o artesanato e a indústria moderna durante muito tempo.

Carneiro (1986) afirma que havia uma coexistência nas formas de produção, mas que os produtos não disputavam as mesmas fatias de mercado, pois as classes mais abastadas compravam calçados importados; os que estavam um pouco abaixo desse grupo compravam os calçados feitos sob encomenda, as classes médias, os produtos desenvolvidos pelas fábricas e os agricultores e operários, os calçados produzidos pelos artesãos.

Entretanto, é difícil comprovar que o capital necessário para a industrialização tenha vindo do artesanato, embora, nesse aspecto, a indústria do calçado fosse privilegiada, pois precisava de pouco investimento e nem todos os artesãos tinham condições de acumular o capital necessário para tal investimento. Muitas fábricas, inclusive, tiveram seu capital inicial surgido do comércio.

Outro autor que, mais recentemente, faz uma análise muito oportuna para essa tese é Sergio Schneider (2004), na qual trata da pluriatividade praticada pelos colonos no Rio Grande do Sul e suas relações com a indústria calçadista. Embora o autor trate mais especificamente das décadas de 1970 e 1980, ele faz uma abordagem histórica das transformações sociais, econômicas e culturais do Vale do Rio dos Sinos e de seu desenvolvimento local desde a chegada dos imigrantes.

Schneider (2004) comenta que as teses da origem da indústria de calçados e das atividades a

ela ligadas, como o curtimento do couro, constitui um tema controverso e desenvolve o conceito de “industrialização difusa” para explicá-la. Segundo ele, este conceito, pouco conhecido no Brasil, vem sendo utilizado na Europa para tentar explicar o processo de industrialização de algumas regiões da Itália, Portugal e Espanha.

O autor afirma que as teses que procuram explicar o início da industrialização no Vale do Sinos, embora tenham trazido contribuições importantes, deixam muitas lacunas. A primeira delas diz respeito à debilidade da acumulação de capital e o problema da elasticidade da estrutura agrária gaúcha, pois tanto a teoria da substituição de importações quanto a da acumulação de capitais não atribuem muita importância ao fato de que a comercialização do produto dos pequenos agricultores, no período inicial da industrialização, até a década de 1950, e a expansão da zona pioneira, “funcionavam baseados em uma racionalidade que mais se caracteriza pela busca da reprodução familiar do que pela acumulação” (SCHNEIDER, 2004, p. 51).

Esse autor critica, também, a tese do crescimento orgânico do artesanato até a fábrica, pois assevera que carece de sustentação empírica e “faz uma apologia da ideologia do *self-made-man*, do colono que se tornou empresário, forjando um processo de industrialização em seu rastro” (SCHNEIDER, 2004, p.51).

A segunda lacuna que ele mostra existir é especificamente aquela relacionada ao processo de industrialização do setor coureiro-calçadista, pois diz que é apenas por meio das análises de casos que podemos compreender como aconteceu esse processo. As generalizações com base no estudo de outros ramos da indústria não contribuem para essa análise.

Schneider (2004) afirma que a atividade artesanal sempre foi praticada pelos colonos como complemento das atividades agrícolas, pois a agricultura e o artesanato faziam parte de um mesmo modo de viver e a diversificação desse artesanato sempre esteve acompanhada pela expansão do comércio. Desse modo, o autor mostra a estreita ligação existente entre os diversos setores econômicos: artesanato, comércio e indústria, assumindo esse conceito de industrialização difusa, ou seja, não generalizando explicações, mas tentando entender as especificidades do setor coureiro-calçadista e do Vale do Sinos.

No entanto, a região do Vale do Rio dos Sinos, já no final do século XIX, apresentava vários fatores favoráveis ao desenvolvimento da indústria calçadista, como um mercado consumidor com poder aquisitivo para adquirir esse produto, mão-de-obra especializada

e capital acumulado do artesanato, do comércio e da agricultura, atividade que não deixava de ser praticada.

Essas breves considerações de cunho historiográfico a respeito da história da indústria no Vale do Sinos mostram-nos, em primeiro lugar, que não existe unanimidade em relação a essa questão, pois são diversos os fatores que estão na gênese da industrialização no Rio Grande do Sul e que tornam complexa essa discussão. E, em segundo lugar, a questão polêmica aponta a análise de caso, como o de J.A. Wirth, por exemplo, que põe em pauta uma trajetória de vida que envolve, além da criação pessoal de sua empresa, a sua participação na história municipal em que se insere.

4 RESULTADOS E ANÁLISE: A HISTÓRIA DA INDÚSTRIA DE CALÇADOS WIRTH

A história empresarial no Brasil inicia nos anos 1970, pois, até então, a empresa era considerada um tema menor. Alguns dos fatores que foram determinantes para o início desses estudos foram a valorização da microeconomia e um maior acesso por parte dos pesquisadores à documentação das empresas. A biografia do Conde Matarazzo escrita por José de Souza Martins⁴ foi pioneira, pois inseriu uma história de vida num contexto socioeconômico visando analisar a gênese do desenvolvimento industrial brasileiro. Segundo Eulália Lobo (1997, p. 217), “as empresas são parte da sociedade e não se pode estudá-las sem levar em conta as articulações recíprocas entre as relações sociais e as práticas empresariais”.

A história da Indústria de Calçados Wirth, localizada na cidade de Dois Irmãos, no Rio Grande do Sul, se confunde com a história de vida de um descendente de imigrantes alemães, João Arlindo Wirth, primogênito de uma família de seis filhos, que nasceu na década de 20 do século passado. Durante muitos anos seu pai trabalhou em um curtume e sua mãe cuidou dos filhos e da pequena plantação que tinham próximo à casa que herdaram de seu avô materno.

Devido a inúmeros fatores, aos quinze anos, João Arlindo foi trabalhar e morar no município próximo de Sapiranga (RS), junto a um parente. Ali iniciou como aprendiz de sapateiro sem remuneração. A aprendizagem da profissão era considerada um momento onde, segundo a empresa, quem mais ganharia era o próprio aluno, pois estaria recebendo uma possibilidade profissional e não executando um

⁴ MARTINS, José de Souza. *Conde Matarazzo, o empresário e a empresa*. São Paulo: Hucitec, 1976.

trabalho propriamente dito.

A dedicação de João Arlindo propiciou a sua efetivação em um curto espaço de tempo, o que o tornou um trabalhador assalariado. O trabalho realizado consistia na preparação e na montagem de sapatos de uma forma bastante artesanal, uma vez que havia poucas máquinas que pudessem contribuir na sua confecção. Assim, cada sapateiro era capaz de produzir em torno de dois a quatro pares de sapato por dia (quando os modelos eram mais trabalhosos ou sofisticados), ou então quando o modelo era muito simples poderia fabricar até cinco a seis pares dia. O salário recebido estava vinculado à produção, e no caso da falta ao emprego ou mesmo situações de doenças e afastamentos de saúde os rendimentos eram reduzidos drasticamente.

Dessa maneira, não adiantava ser apenas sapateiro na década de 1930 para garantir o sustento próprio e da família. Devido às dificuldades socioeconômicas da região, as pessoas eram obrigadas a ter várias profissões, como no caso de João Arlindo, que após seu trabalho na empresa de sapatos, nas horas de folga, realizava a atividade de barbeiro. Essa atividade secundária, muitas vezes era a responsável por boa parte de seu sustento.

Com a firme determinação de “vencer na vida”, articulou a abertura de uma sapataria na casa de seu pai, que teve um relativo sucesso graças a algumas estratégias comerciais pensadas por ele.

Na região onde moravam ocorria anualmente uma tradicional festa de tradição germânica, denominada *Kerb*, que tinha como intuito homenagear o padroeiro da cidade. Foi exatamente a existência dessa festa que impulsionou a abertura da sapataria, pois João Arlindo sabia de um hábito da população, que era a compra de um par de calçados novos e de um traje para a festa. Aproveitou-se da situação e expôs numa vitrine improvisada os primeiros sapatos que havia confeccionado, pois, assim, acreditava que conseguiria obter capital de giro para investir em seu empreendimento. Sua estratégia deu certo, pois seus calçados tiveram boa aceitação na comunidade local.

Para confeccionar os sapatos que tentaria vender no período anterior ao *Kerb*, João Arlindo havia contraído diversas dívidas, acionando um círculo de contatos pessoais e profissionais, pois não tinha nenhum capital inicial, entretanto, tendo obtido sucesso comercial, pode saldar todas as dívidas. Ele não esperou que os clientes encomendassem o calçado para depois produzi-los, achou que era melhor tê-los sempre em estoque, “à pronta-entrega”, favorecendo a venda e impulsionando financeiramente sua empresa.

A ampliação dos negócios tornou-se necessária dada a aceitação de seus produtos, assim o empresário procurou parceiros que, mesmo trabalhando em outras empresas, prestassem serviços em horários alternativos ou mesmo em casa, como era o caso da esposa de um dos “colaboradores” que costurava o sapato em sua própria residência, bem como de sua própria esposa, que dividia suas horas entre os cuidados com a casa e com os filhos e a costura para a pequena empresa da família.

O trabalho era incessante, pois a fábrica funcionava de segunda a sexta, nos sábados João Arlindo fazia um curso de modelismo de calçado na cidade de Novo Hamburgo (RS), e os domingos estavam reservados para a venda dos sapatos produzidos.

A jornada de trabalho também era extensa, começava por volta das cinco horas da manhã e, não raro, ia até perto da meia-noite. O pequeno negócio já produzia todos os tipos de calçados: femininos, masculinos e infantis, além de pequenos consertos. Antes de ter seus ajudantes, nos primeiros tempos de sua sapataria, João Arlindo cortava, lixava, costurava, colava, pregava, modelava, enfim, desenvolvia todo processo de construção do sapato sozinho. Um martelo, uma lima, um vidro, uma torquês, um pé-de-moleque, uma meia-lua e algumas facas, estas foram todas as ferramentas que João Arlindo dispunha quando abriu sua sapataria, contando ainda com duas mesas e duas cadeiras, retiradas da cozinha de seu pai, para levar a frente seu projeto: o sonho de poder sustentar sua própria família.

O ano de 1947 trouxe avanços para a pequena empresa, pois foi aí que ocorreu a compra da primeira máquina elétrica. Essa máquina era de segunda mão e tinha como função lixar e escovar o sapato. Para seu funcionamento, dependia da energia elétrica, que apresentava diversos problemas de abastecimento na região, sendo permitido o uso em apenas alguns horários e com um motor de potência bastante reduzido.

A incorporação de novos funcionários e o aumento da produção na sapataria acarretou uma modernização no processo produtivo do calçado, já que este passou a ser produzido por várias pessoas, que se especializavam em uma função, diferente do que acontecia no início, onde o trabalho era basicamente artesanal e feito por um único funcionário.

Com o rápido crescimento da sapataria e o aumento significativo dos pedidos, João Arlindo percebeu que sua sapataria poderia tornar-se uma grande fábrica de calçados. Mesmo conhecendo bem todo processo de produção, precisava de capital para

poder expandir seus negócios. Decidiu, então, convidar dois amigos para associarem-se a ele e, juntos, transformarem sua sapataria em uma grande empresa do ramo de calçados. Nascia, então, aos dezoito dias do mês de março de 1948 a fábrica de calçados J. A. Wirth & Cia. Ltda.

João Arlindo, agora com vinte e seis anos, já possuía um grande conhecimento na arte de fabricar calçados, adquirido durante todo o tempo que trabalhou em outras empresas. Seus dois amigos tinham o capital que lhe faltava e que foi injetado na empresa (cerca de vinte e cinco mil contos de réis, na época), a tal ponto que foi possível, além de aumentar a produção da sapataria, a construção de um prédio novo, de cerca de 100 m² de área, ao lado do antigo casarão do pai de João Arlindo, fazendo com que a Sapataria do Arlindo se transformasse em uma das primeiras empresas do ramo de calçados do município de Dois Irmãos (RS).

O sonho de aumentar a produção e, conseqüentemente, os lucros, era barrado pela falta de mão-de-obra qualificada no município, que era absorvida por outras empresas ali sediadas. Todavia, a recém-criada empresa ainda produzia um calçado totalmente artesanal, “inclusive a chanfração”, e apenas a costura era feita à máquina fora da fábrica por uma costureira. A produção inicial girava em torno de 25 a 30 pares de calçados feitos por dia por apenas quinze funcionários. No ano de 1948 foram fabricados 3.857 pares, em 1949, 9.459 e em 1950 já ultrapassaram os 15.000 pares.

A década de 1950 trouxe uma série de tentativas de adequação de novos sócios e colaboradores, havendo momentos de união e outros de destituição de sociedades, por fim a empresa estabeleceu-se como uma sociedade por cotas de responsabilidade limitada, mantendo-se por vários anos dessa forma.

Ao longo do tempo, como uma tendência natural em uma empresa montada nos moldes dos Calçados Wirth, houve a incorporação da mão-de-obra dos filhos dos fundadores, que ocorreu na década de setenta, quando eles passaram a compor o quadro societário da empresa.

Como a grande maioria das empresas da região, a J. A. Wirth tinha sua carteira de pedidos inteiramente voltada para o mercado interno. Aliás, esse mercado foi aquele para o qual a produção industrial do país se voltou em primeiro lugar.

No Vale do Sinos e adjacências, assim como em outras regiões com especificidade de produção, a década de 1960 apresentou-se como um momento crucial para a exportação dos produtos locais, em

especial, os produtos da indústria do calçado, em virtude de haver um relativo atendimento às demandas e necessidades do mercado interno. Assim, havia a necessidade de buscar novos mercados consumidores que absorvessem a produção local, pois a estabilização e o atendimento do mercado local produziram, nesse período, uma retração das indústrias de calçados. Dessa forma, políticas governamentais visaram incentivar a exportação como uma solução para o problema. Essas políticas consistiam em incentivos em forma de crédito para cada cota exportada, sendo assim, as empresas se capitalizavam e podiam investir o capital adquirido na estruturação interna.

A exportação trouxe para a região não apenas o aumento na produção de calçados, como também o aumento de empregos e a ampliação de empresas. Contudo, houve uma necessidade de adaptação das indústrias que tiveram que promover inovações de suas tecnologias de produção. Dessa maneira, no decorrer dos anos, o mercado americano e europeu passou a contar com os produtos brasileiros.

No início da década de 1970, Novo Hamburgo já contava com um grupo significativo de empresários que entendiam a importância da expansão de mercados consumidores para o desenvolvimento da região. Primeiramente, não havia as companhias de exportação que pudessem servir como intermediários entre o produtor, isto é, a fábrica de calçados, e o comprador estrangeiro, pois, invariavelmente, esse papel era exercido por empresários da região que, tendo contatos com empresas e comerciantes de fora do país, passaram a promover a união dos elos dessa corrente.

Com o tempo proliferaram-se as companhias de exportação, ampliando sobremaneira as possibilidades de negociação dos produtos regionais e contribuindo para a expansão do mercado consumidor destes bens industrializados. O aumento de agentes intermediadores de exportação ocorreu, em parte, pela inexperiência dos produtores, que em sua maioria não conseguiam nem se comunicar com os compradores devido ao desconhecimento da língua inglesa, por exemplo. Além disso, o sucesso das primeiras experiências de exportação despertou o interesse de diversos grupos que viram na exportação uma nova e eficiente maneira de expandir seus negócios. Num curto espaço de tempo, Novo Hamburgo passou a ser conhecida como a capital nacional do calçado.

A inserção da indústria Wirth no mercado internacional se deu, precisamente, neste contexto regional. Assim, em 1971 a empresa lançou-se no mercado internacional, através da exportação de

seus calçados, ampliando ainda mais suas frentes de trabalho. Nos primeiros tempos, o percentual de produção comprometido com a exportação era bastante reduzido, sendo a maior parte destinada ao mercado interno, contudo, ao longo do tempo, essa realidade foi sendo alterada de uma forma gradual e a produção voltada para o mercado externo foi sendo ampliada, passando a se tornar o pilar sustentador da empresa.

O aumento da produção decorrente da ampliação do mercado consumidor, principalmente externo, gerou a necessidade de ampliação da empresa a fim de que pudesse atender às necessidades de seus clientes. A sua política de crescimento gradual e seguro caracterizou o processo de expansão, sendo que no início da década de 1980 instala-se a sua primeira filial da empresa.⁵

Nesse contexto, a partir de meados da década de 1990, após mais de dez anos de concentração de suas atividades na exportação, a empresa voltou a considerar uma produção que atendesse paralelamente o mercado interno, pois a estabilidade econômica vivenciada pelo país trazia consigo perspectivas de bons negócios.

Entre os objetivos da empresa para a reativação da produção destinada ao mercado interno estava a busca pela diversificação da produção, como forma de desatrelar a empresa da dependência a um mercado consumidor exclusivo. Contudo, a consciência das dificuldades relacionadas à conquista de um mercado gerou a elaboração de um plano de ação que previa três etapas.

Na primeira etapa estava a pesquisa de sondagem que visava analisar as necessidades de consumo, a fim de estabelecer qual o produto teria uma aceitação mais ampla e que simultaneamente fosse capaz de ser adequado à produção da empresa, tendo um custo que garantisse a competitividade ao mesmo tempo em que não onerasse as bases financeiras da empresa.

Num segundo momento, as energias foram

canalizadas no sentido de buscar a formação de uma carteira de clientes capaz de absorver a produção e que acreditasse no trabalho da empresa. E finalmente, o desenvolvimento de mecanismos eficientes que garantissem a continuidade da produção e a qualidade do produto com fins de conquistar e manter a confiança dos clientes.

O plano de ação para a conquista de uma parcela do mercado consumidor brasileiro, traçado em meados dos anos de 1990, cristalizou-se no final da década.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Nesse contexto, o desenvolvimento da Indústria de Calçados Wirth repercutiu em toda a dinâmica sociodemográfica e na estrutura político-institucional, pois, junto a outras empresas, ajudou a colocar o município como um grande produtor e exportador de calçados, oferecendo diversas vagas para os mais variados cargos nestas indústrias, despertando o interesse de inúmeras pessoas por uma cidade em que o emprego era garantido e havia uma boa qualidade de vida em função das possibilidades econômicas, sociais e culturais que o município oferecia, fazendo com que em menos de cinquenta anos a cidade triplicasse a sua população.

Muitas pessoas do interior decidiram mudar-se para o município em busca de melhores condições de vida, disseminando a ideia de que neste município havia emprego, tornando-o um grande espaço para todos aqueles que desejavam trabalhar e desenvolver-se dentro das expectativas que o mundo globalizado oferece.

A empresa Wirth, juntamente com outras empresas que surgiram no município, ajudou a construir um novo modelo de cidade, cujas características se moldaram aos novos processos de produção, de industrialização e de globalização, modificando o antigo modelo tradicional de sociedade e cidade para as novas formas de relação do mundo atual, dinamizados pelo movimento gerado pelo capital industrial, possibilitando a superação das dificuldades sociais existentes, com modificação da arquitetura da cidade e possibilitando que nela ocorra o encontro do passado e do presente em um só momento, visto que se preservam as características de sua colonização.

O mercado de trabalho foi expandido, e deu-se o processo de industrialização e terceirização em vários setores, favorecendo a abertura de diversos ateliês de costura, de colagem, de saltos, enfim, diversos empreendimentos ligados ao mundo do calçado, como depósitos de couro e lojas especializadas nos produtos necessários para a fabricação de sapatos. Desta forma,

⁵ Nos anos seguintes, mais quatro filiais foram montadas. Todas possuíam as mesmas características, no que diz respeito ao enfoque produtivo, isto é, a realização de apenas uma parte do processo produtivo, no caso a costura, sendo abastecida pelo corte que era realizado na matriz, bem como a conclusão do sapato. Com o passar do tempo, as filiais de Santa Maria do Herval (RS) e de Morro Reuter (RS) foram expandidas a ponto de manterem todos os passos do processo produtivo e fabricarem o sapato completo, isto é, são fábricas completas que possuem sessão de corte, costura e montagem. No caso da filial de Santa Maria do Herval, tal fato assumiu uma relevância maior, pois foi a primeira empresa a ter esse caráter na região.

aumentou a necessidade de profissionais qualificados para os mais variados ofícios, o que fez com que a população desenvolva-se toda uma habilidade em relação ao calçado, existindo pessoas altamente qualificadas para preencherem as vagas de empregos existentes e outras ocupações.

A empresa, durante todo seu desenvolvimento, cresceu através de um longo e bem planejado processo de adaptação às novas realidades econômicas, mostrando que o trabalho se constitui em categoria determinante para compreender a estruturação da sociedade e para construir sua identidade caracterizada por um estilo de vida muito marcado pela valorização do trabalho.

REFERÊNCIAS

CARNEIRO, Ligia Gomes. **Trabalhando o couro - Do serigote ao calçado "made in Brazil"**. Porto Alegre: L&PM/CIERGS, 1986.

GEERTZ, Clifford. **A Interpretação das Culturas**. Rio de Janeiro: Zahar, 1978.

HALBWACHS, Maurice. **A memória coletiva**. São Paulo: Ed Vértice/Ed. Revista dos Tribunais, 1990.

JORNAL EM FOCO. Dois Irmãos, jan/1993 a dez/2002.

LAGEMANN, Eugenio. Imigração e Industrialização. In: DACANAL, José Hildebrando (org.). **RS: Imigração e Colonização**. Porto Alegre: Mercado Aberto, 1980, p.114-134.

LEVI, Giovanni. Usos da biografia. In: FERREIRA, Marieta de Moraes; AMADO, Janáina. **Usos e abusos da história oral**. 2. ed. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1998, p.167-182.

LOBO, Eulália L. História Empresarial. In: CARDOSO, Ciro Flamarion; VAINFAS, Ronaldo (org.). **Domínios da História - Ensaios de Teoria e Metodologia**. Rio de Janeiro: Campus, 1997, p. 217- 240.

MEIHY, José Carlos Sebe Bom. **Manual de História Oral**. 4. ed. São Paulo: Loyola, 2002.

PESAVENTO, Sandra Jatahy. Esta história que chamamos de micro. In: GUAZELLI, César Augusto Barcellos et al. (org.). **Questões de Teoria e Metodologia da História**. Porto Alegre: Editora da Universidade, 2000, p. 209-234.

REVEL, Jacques. **Jogos de Escalas: a experiência da micro-análise**. Rio de Janeiro: FGV, 1998.

ROCHE, Jean. **A colonização alemã e o Rio Grande do Sul**. Porto Alegre: Globo, 1969, v. 2, p. 498-500.

SCHNEIDER, Sergio. **Agricultura familiar e industrialização - Pluriatividade e descentralização industrial no Rio Grande do Sul**. 2. ed. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2004.

SINGER, Paul. **Desenvolvimento econômico e evolução urbana**. São Paulo: Nacional, 1968.

TEJO, Limeira. A indústria rio-grandense em função da economia nacional. In: **Estatística industrial do Rio Grande do Sul - Ano de 1937**. Porto Alegre: Globo, 1939.

THOMPSON, Paul. **A Voz do passado: história oral**. 2.ed. São Paulo: Paz e Terra, 1998.

VAINFAS, Ronaldo. **Micro-história: Os protagonistas anônimos da história**. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

VIER, Justino Antonio. **História de Dois irmãos**. Passado e Presente. Dois Irmãos: Gradfil, 1999.

WIRTH, J.A. João Arlindo Wirth: depoimento [jul.2004]. Entrevistadoras: C.Schemes e C.E. da Silva. Dois Irmãos: 2004. 2 fitas cassete (120 min.) Entrevista concedida ao Projeto História Empresarial.

WIRTH comemora 50 anos de sucesso. **Dois Irmãos**, Dois Irmãos: 1998.