

# EMPRESÁRIOS DE “PÉS DESCALÇOS”: REFLEXÕES SOBRE A FORMAÇÃO SOCIOCULTURAL DO EMPRESARIADO NO POLO INDUSTRIAL DE FRANCA-SP<sup>1</sup>

AGNALDO DE SOUSA BARBOSA<sup>2</sup>

## Resumo

O presente artigo tem como objetivo discutir o problema da categorização sociológica de agentes econômicos que protagonizam a organização da produção em setores – e territórios – os quais permaneceram em condição tecnologicamente residual no torvelinho da reestruturação capitalista contemporânea. Para esta reflexão utilizou-se o estudo de caso do polo industrial localizado no município brasileiro de Franca, principal fabricante de calçados masculinos do país. Verificou-se que neste setor a habilidade manual pode ser interpretada como uma porta de acesso ao “mundo empresarial” e a capacidade criativa ainda constitui um aspecto relevante a explicar a emergência de empresários do setor. Observou-se ainda, em caráter conclusivo, que no setor, e mais especificamente no território produtivo analisado, atores sociais que numa análise puramente abstrata poderiam ser classificados como *empresários* apresentam concretamente características bastante distintas desta categoria em um sentido *stricto sensu*.

**Palavras-chave:** empresariado; classe social; reestruturação produtiva; indústria do calçado.

## Abstract

This article aims to discuss the problem of categorization sociological of economical players who direct the organization of production in sectors – and territories – which remained in technologically residual condition in the turmoil of contemporary capitalist restructuring. For this discussion we used the case study of the industrial cluster located in the Brazilian city of Franca, the leading manufacturer of men’s shoes in the country. It was found that manual dexterity in this sector can be interpreted as a gateway to the “business world” and the creative ability is still an important issue to explain the emergence of entrepreneurs. It was also observed, in conclusive character, as in footwear industry, and more specifically in the productive territory analyzed, social actors who in a abstract analysis could be classified as entrepreneurs, have

very distinct characteristics of this particular category in a sense strictly.

**Key-words:** entrepreneurs; social class; production restructuring; footwear industry.

**JEL:** R11

## 1. Introdução

As profundas transformações ocorridas com o processo de globalização em curso nas últimas décadas afetou dramaticamente as dimensões fundamentais da vida social, sobretudo aquelas referentes à dinâmica de acumulação do capital e das formas de organização do trabalho. Todavia, em alguns setores da economia as especificidades das condições de produção geraram mudanças bem menos intensas que as características da tendência geral do capitalismo contemporâneo. Esse é o caso da indústria de calçados. Em tempos

<sup>1</sup> O autor agradece o apoio da FAPESP – Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo pelo financiamento dos projetos de pesquisa dos quais derivam o presente artigo.

<sup>2</sup> Doutor em Sociologia pela Universidade Estadual Paulista UNESP (Campus de Araraquara), Professor e pesquisador junto ao Departamento de Educação, Ciências Sociais e Política Internacional da Faculdade de Ciências Humanas e Sociais da UNESP. Coordenador do Laboratório de Estudos Sociais do Desenvolvimento e Sustentabilidade – LABDES/ UNESP. E-mail: agnaldoweb@gmail.com

nos quais se fala de trabalho imaterial (GORZ, 2005), modernidade líquida (BAUMAN, 2001), acumulação flexível (HARVEY, 1995), para se referir ao profundo efeito das transformações em curso, a estrutura econômica do setor calçadista revela mudanças, porém, de ordem bem distinta das processadas nos circuitos mais avançados do capitalismo global. Na indústria do calçado, de forma nenhuma podemos falar de uma expansão do trabalho intelectual e de redução e desvalorização do trabalho manual, cenário utilizado por muitos autores para descrever os novos tempos da sociedade capitalista. Pelo contrário, prevalece ainda nessa indústria a habilidade manual como fator fundamental não apenas na dinâmica da produção, mas também como elemento de ligação para a gênese de inúmeras trajetórias empresariais, conforme se percebeu nos trabalhos de pesquisa que embasam este artigo.

Na investigação empreendida buscou-se a compreensão da estrutura do tecido empresarial em um importante polo industrial localizado no município brasileiro de Franca (estado de São Paulo)<sup>3</sup>, tendo como objetivo principal vislumbrar sob quais bases econômico-sociais se assentam – historicamente e atualmente – os estabelecimentos industriais especializados na fabricação de calçados de couro. O presente artigo trata das dificuldades de se definir e interpretar à luz do conhecimento sociológico o ator social – e seu comportamento típico – vislumbrado pela pesquisa. O problema central aqui discutido se refere a como classificar sociologicamente um agente econômico que se apresenta como um híbrido de operário e empresário.

No que diz respeito à perspectiva histórica da origem do empresariado calçadista em Franca, os materiais utilizados na pesquisa foram inventários, livros de registro comercial, entrevistas, revistas e jornais de circulação geral. A pesquisa dos livros de registro comercial e inventários –

sendo que a amostragem destes cobriu 9% dos empresários estabelecidos entre 1900 e 1969<sup>4</sup> – cumpriu o propósito de vislumbrar a natureza do capital que esteve na base do surgimento e posterior evolução do parque fabril local, permitindo, mediante manuseio de dados empíricos consistentes, traçar um esboço das origens do empresariado do calçado nessa aglomeração industrial. Buscou-se a investigação não apenas dos inventários relacionados aos industriais em si, mas também daqueles referentes aos seus ascendentes (pais e em alguns casos avós); a intenção da pesquisa de inventários desta última natureza foi tentar verificar, sempre que houve documentos disponíveis, a evolução do capital e do patrimônio familiar dos empresários, assim como obter informações mais precisas sobre sua origem social. Nas fontes da imprensa obtivemos valiosos subsídios quanto à apreensão da ação modernizadora dos empreendedores em seus negócios. Na realização das entrevistas, buscamos complemento às informações obtidas por intermédio da imprensa, além de um entendimento básico acerca da dinâmica concreta de funcionamento e organização da indústria do calçado em Franca e no país.

Na pesquisa das características atuais do grupo social em foco, foram utilizados questionários, entrevistas, revistas e jornais especializados e dados do Relatório Anual de Informações Sociais do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE/RAIS). Nos questionários, aplicados a amostragem de 3% dos industriais estabelecidos após 1990 (num total

de 677), procuramos obter o perfil sócio-cultural dos empresários calçadistas. As entrevistas e periódicos especializados foram utilizados com preocupação semelhante à válida para o período anterior. Quanto aos dados da MTE/RAIS, serviram à obtenção de um panorama geral da evolução do número de empresas calçadistas em Franca entre 1990 e 2005, assim como do porte predominante e do pessoal empregado em cada tipo de unidade fabril. Por meio desses dados, pôde-se vislumbrar o fenômeno de fragmentação da estrutura produtiva local, numa “proliferação” de microempresas a partir de 1990 e que seguiu avançando até os dias atuais.

## 2. Indústria do calçado: um setor na periferia das transformações tecnológicas contemporâneas

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-se por constituir um processo de trabalho de natureza intensiva em mão-de-obra, com tecnologia de produção que guarda ainda acentuado conteúdo artesanal.

<sup>3</sup> O polo industrial de Franca, localizado a 400 km da capital do estado de São Paulo, abriga atualmente 989 empresas do setor calçadista. Em 2010 sua produção foi de 25,9 milhões de pares de calçados pares (cerca de 3,2% da produção nacional), sendo 3,5 milhões destinados à exportação. Os valores de exportação do polo alcançaram US\$ 95,74 milhões – 6,43% do faturamento total das exportações brasileiras de calçados no ano em questão. Em 2010 o polo empregou 32.300 trabalhadores, o que equivale a 8% da mão-de-obra empregada neste segmento no país. Informações baseadas em SINDIFRANCA, 2010 e MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO INDÚSTRIA E COMÉRCIO, 2010.

<sup>4</sup> O número total de empresas surgidas nesse período é de 562, conforme pesquisa dos Livros de Registro de Firms Comerciais do Cartório do Registro Geral de Hipotecas e Anexos de Franca [Arquivo Histórico Municipal].

nal. Assim, esta indústria apresenta elevado potencial de emprego, desempenhando importante papel na incorporação de mão-de-obra, inclusive não-especializada (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” (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 são convencionais, isto é, não dispõem de dispositivos eletrônicos” (2001). Mesmo em países onde a indústria calçadista apresenta maior evolução técnica, o processo de fabricação do sapato mantém poucos traços que possibilitem identificar procedimentos tecnológicos avançados. Em pesquisa sobre operariado da indústria de calçados portuguesa, Elísio Estanque (2000, p. 246, grifo nosso) 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.

Mesmo o processo de reestruturação produtiva capitalista, em curso a partir dos anos 80 em quase todo o mundo, não afetou a persistência do trabalho manual como pilar básico na indústria do calçado. Na aglomeração industrial de Franca, pelo contrário, só fez acentuá-la. Longe de experimentar um processo de concentração de capital, lógica “natural” da reestruturação produtiva

capitalista das últimas duas décadas (HARVEY, 1995), a reação da indústria local aos desafios do processo de globalização se deu mediante à fragmentação de sua estrutura fabril, ocorrendo uma multiplicação das plantas industriais na medida em que as intempéries da nova ordem econômica causou o fechamento de muitas das grandes e médias empresas<sup>5</sup>. Em 1985 havia 320 empresas do segmento calçadista em Franca, chegando a 1.673 em 2005 (MTE/RAIS, vários anos)<sup>6</sup>. Levando em consideração o fato de que o número de operários empregados nessa indústria decaiu de 31.879 em 1985 para 21.468 em 2005 (queda de 32,6%), que a produtividade sofreu elevação pouco expressiva entre estes anos<sup>7</sup> e que o volume de produção pouco se alterou nesse período, só podemos supor que a eliminação de postos

de trabalho, como o fechamento de empresas tradicionais (M 2000, Pestalozzi, Paragon, Terra, Guaraldo, entre outras), deve ter induzido, pelo tempo de espera por novo emprego, a (re)inserção dos desligados sob a modalidade de pequenos proprietários (BRAGA FILHO, 2005) – o que é facilitado na indústria do calçado pela quase ausência de barreiras à entrada de novos produtores. Quando observamos a imoderada expansão de microempresas do setor na estrutura econômica local<sup>8</sup>, tal assertiva se torna ainda mais clara: em 1985 eram 128 as microempresas, em 1990 subiu a 305 e em 2005 chegavam a 1.457. Em 1990 os microempresários empregavam 8,95% do total de trabalhadores do setor, já em 2005 eram responsáveis pelo emprego de 27,11% – mais que o triplo em menos de duas décadas.

<sup>5</sup> As duas últimas décadas do século XX representaram um período particularmente dramático para essa aglomeração industrial. Enquanto o conjunto da indústria calçadista brasileira manteve considerável tendência de alta nos vinte anos entre 1981 e 2000, tanto no que diz respeito ao número de pares quanto no valor exportado, apresentando nos dois aspectos uma evolução razoável, a indústria de Franca vivenciou breves momentos de ascensão e períodos de declínio prolongados, chegando ao último ano do século XX com níveis de exportação semelhantes aos demonstrados em 1981. Em 1981 a indústria calçadista brasileira exportou 70 milhões de pares de calçados, chegando a 157 milhões no ano 2000; em termos de valores tais exportações corresponderam, respectivamente, a US\$ 562 milhões e US\$ 1,47 bilhões. Ao contrário do ocorrido em Franca, não houve em nenhum dos anos uma forte oscilação para baixo. Na indústria de Franca, tanto em 1981, quanto em 2000, as exportações alcançaram 4,3 milhões de pares, perfazendo US\$ 65,5 milhões e US\$ 76,7 milhões respectivamente. Quanto ao mercado interno, após o pico de 26 milhões de pares vendidos atingido em 1986, houve um decréscimo abrupto no ano posterior, seguido por um modesto crescimento nos dez anos seguintes, sendo que apenas em 1999 se chegou próximo (25,4 milhões de pares) ao número alcançado em 1986 (ABICALÇADOS, 2004).

<sup>6</sup> Salvo outra indicação, todas as informações nesse sentido têm essa referência.

<sup>7</sup> Zdenek Pracuch destaca o fato de que a produtividade da indústria local se encontra no mesmo nível observado em 1980: entre 3,7 e 4,5 pares fabricados *per capita* diários – ou seja, mantém-se estagnado há mais de duas décadas (Comércio da Franca, 04.01.2004, p. B-6). Em entrevista a um jornal de Fortaleza Miguel Heitor Betarello, diretor da Agabê, declara que a empresa havia conseguido, no ano de 2003, elevar seu índice de produção de 4,8 para 4,85 pares *per capita* diários. Levando-se em consideração o fato de a Agabê ser uma das empresas de Franca que mais se destacam pelo nível de modernização, o índice apresentado por Pracuch se mostra bastante confiável. Nesse mesmo período, a indústria automobilística elevou sua produtividade em mais de 560% e a têxtil em 330% (Veja, 17.12.2003, p. 179).

<sup>8</sup> Para a classificação das empresas utilizou-se aqui os mesmos critérios empregados pelo Sindicato da Indústria de Calçados de Franca: microempresa (até 19 funcionários); pequena (20 a 99 funcionários); média (100 a 499 funcionários); e grande (mais de 500 funcionários).

**Tabela 1 – Evolução do número de empresas calçadistas estabelecidas em Franca (1990- 2005)**

PORTE	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Micro	449	407	419	448	525	412	421	574
Pequeno	71	73	91	103	94	76	104	88
Médio	49	40	50	56	56	25	21	15
Grande	9	7	11	8	5	4	6	5
Total	578	527	571	615	680	517	552	682
PORTE	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Micro	623	671	739	813	909	998	1337	1457
Pequeno	85	100	116	132	129	139	182	183
Médio	18	20	26	22	23	30	34	28
Grande	3	4	4	4	4	4	4	5
Total	729	795	885	971	1065	1171	1557	1.673

Fonte: Elaborada pelo autor a partir da MTE/RAIS(vários anos).

**Tabela 2 - Porcentagem de trabalhadores por porte de empresa na indústria calçadista em Franca (1990-2005)**

PORTE	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Micro	8,95	8,73	8,69	9,49	12,49	14,40	12,22	18,93
Pequeno	14,29	17,74	17,50	19,46	18,26	24,06	30,49	31,10
Médio	44,65	45,16	41,15	47,17	49,76	36,57	27,18	20,74
Grande	32,11	28,37	32,66	23,88	19,49	24,97	30,11	29,23
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
PORTE	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Micro	21,78	19,88	21,49	23,73	25,08	24,17	22,97	27,11
Pequeno	30,31	31,47	29,02	32,84	33,35	30,88	32,06	33,31
Médio	28,18	28,26	30,56	24,66	24,01	27,21	28,56	24,27
Grande	19,73	20,39	18,93	18,76	17,56	17,74	16,41	15,31
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: Elaborada pelo autor a partir da MTE/RAIS (vários anos).

Ao contrário do que aconteceu nos distritos industriais da chamada Terceira Itália, onde apesar da presença maciça de pequenas e micro empresas a importância da grande organização fabril permaneceu praticamente inabalada (COCCO, 2002), em Franca quase 2/3 dos trabalhadores do setor calçadista (60,42%), estão empregados em micro e pequenas empresas, a grande maioria delas dirigidas por modestos empreendedores sem preparo adequado para estar à frente de uma organização capitalista. Reforça a ideia de total fragilização do tecido empresarial na aglomeração de Franca o fato de que, do total destas microempresas, mais de 2/3 (1.003) possuíam somente até 4 empregados em 2005 – estas mesmas minúsculas unidades industriais correspondiam a 60% de todas as empresas calçadistas do polo. Em meados da década de 1990 o número de empresas com esta constituição já representava a metade dos estabelecimentos fabris do polo – em 1995, das 517 empresas calçadistas locais 258 possuíam até 4 funcionários. Não por acaso, o índice de “mortalidade” das empresas é significativamente alto no período: de 116 empresas que fecharam em 1992, 76 tiveram apenas

2 anos de sobrevivência. Entre as 94 empresas que fecharam em 1993, 37 tiveram apenas 2 anos de sobrevivência. Entre as 406 empresas que fecharam de 1992 a 1996, 225 tiveram apenas 2 anos de sobrevivência (CURCI, 2001).

### 3. Empresários de “pés descalços”

Em nossa pesquisa percebemos que a persistência da fabricação predominantemente manufatureira na indústria do calçado possibilitou a sobrevivência do “saber-fazer” e da “habilidade” como fatores importantes no universo da produção, não fazendo da subsunção plena do trabalho à maquinaria uma realidade incondicional. Numa perspectiva histórica, constatamos que, ao contrário das interpretações teóricas tradicionais (CANO, 1998; MELLO, 1984; SILVA, 1976), a indústria calçadista 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 1960, quando o setor já se encontrava plenamente consolidado no município. Dentre as 497 empresas registradas nos vinte e cinco anos entre 1945 e 1969, apenas cinco (1%) iniciaram suas atividades já como empresas de médio porte. Em 1945 apenas um entre os proprietários das dez maiores empresas não tinha ascendência operária ou na classe dos trabalhadores rurais (BARBOSA, 2006).

Julgávamos que tal tendência tivesse sido superada nos dias atuais. Todavia, em recente pesquisa verificamos que nada menos que 65% dos empresários pesquisados declararam terem sido operários antes de se tornarem industriais; e o tempo médio

“

*Há pouco investimento em inovação, sendo que 40% dos empresários declararam adquirir novos maquinários apenas quando há desgaste do equipamento em uso; 80% adquirem máquinas...*

”

de exercício dessa profissão gira em torno de 9 anos. Destes, 70% chegaram a realizar alguma atividade ligada à produção no início da empresa e 45% ainda realizam tais funções. Percebeu-se que o ofício, a habilidade manual, pode ser interpretado como uma porta de acesso ao “mundo empresarial” e a capacidade criativa constitui um aspecto relevante a explicar a emergência de empresários do setor, já que essa é uma indústria na qual a magnitude do capital não parece ser componente decisivo para o início do empreendimento.

Mas, por outro lado, pôde-se inferir também que são características predominantes desse empresariado a mentalidade tradicional, o aferrado apego a modelos obsoletos de gestão, baixo nível de cooperação e frágeis relações de confiança no interior da cadeia produtiva. Há pouco investimento em inovação, sendo que 40% dos empresários declararam adquirir novos maquinários apenas quando há desgaste do equipamento em uso; 80% adquirem máquinas para suas fábricas em revendas de usados. Três quartos dos empresários não vêm a cooperação como fator importante para o desempenho econômico da organização. Menos da metade consideram a qualificação da mão-

-de-obra como essencial à empresa. Em 80% dos casos não há utilização de sistemas informatizados para a concepção e manufatura do produto (CAD/CAM)<sup>9</sup> e em 90% não há preocupação do empresário com a importação de matérias-primas ou insumos a custo menor ou de melhor qualidade.

A resposta de um dos sócios de empresa de médio porte, ou seja, com mais de 250 empregados, à pergunta sobre sua escolaridade, é ilustrativa de como as trajetórias são construídas nessa indústria predominantemente a partir do *saber-fazer* e não do conhecimento técnico-científico: “Eu estudei até a oitava. Mas, vai é na prática mesmo”. Do mesmo modo, sua resposta ao questionamento sobre a realização de alguma leitura sobre administração de empresas reforça ainda mais essa visão: “Não. Mais é a prática mesmo. Pelo tempo que a gente vem né?” (Depoimento: Empresário J - Franca).

Por outro lado, suas falas dão a dimensão do quão enraizada nos estratos inferiores estão as suas origens sociais, o que pode explicar, em certa medida, o aparente “deslocamento” no exercício de algumas funções de empresário. Vejamos alguns casos:

Meus pais trabalharam na lavoura até virem para a cidade. Na cidade meu pai foi carroceiro, depois servente de pedreiro até se aposentar. Minha foi lavadeira de roupas até quando sua saúde permitiu. Meu pai cursou apenas até o terceiro ano primário da época, já minha mãe é analfabeta (Depoimento: Empresário A - Franca).

Minha família era da zona rural de Franca, tendo vindo para a cidade, quando eu tinha aproximadamente 2 anos de vida, meus pais com curso primário, ele se estabeleceu como barbeiro, onde com a ajuda de minha mãe que lavando roupas para outras famílias e depois trabalhando como balanceira de sola e fazedeira de tacão, (salto de

sola) (Depoimento: Empresário E - Franca).

Pai pedreiro, mãe do lar. Viemos da vida rural para a vida urbana. Família pobre e numerosa (Depoimento: Empresário F - Franca).

Essa também parece ser a origem social comum no polo industrial do Vale do Sinos, principal região produtora de calçados do país, inferência que leva-nos à interpretação de que essa dinâmica de mobilidade social é inerente à indústria em foco. Vejamos alguns casos observados em declarações de empresários do Vale do Sinos. A primeira fala é do proprietário de uma grande indústria, que produz atualmente 6.000 pares diários e possui cerca de 800 funcionários, mas que iniciou sua empresa com apenas 3 colaboradores: “Trabalhei como operário de fábrica quando era jovem e depois de muitos anos 4 amigos se juntaram e decidiram começar seu próprio negócio” (Depoimento: Empresário E - Vale do Sinos). Os dois casos seguintes também evidenciam semelhante origem e evolução:

Tanto pai e mãe vem de origem humilde, ele filho de marceneiro e ela filha de pai desconhecido. Ambos trabalharam com empregados de empresas de calçados por mais de 30 anos. Iniciei minha carreira profissional como funcionário de chão de fábrica, aos 14 anos de idade. Permaneci na produção por um ano. Após fui transferido para um setor que controlava serviço externo e após 6 meses neste setor fui transferido para área administrativa como “office boy” (Depoimento: Empresário F - Vale do Sinos).

Somos de origem simples, meu pai era caminhoneiro, taxista, motorista de ônibus, minha mãe do lar. Somos de origem alemã. Perdi meu pai quando tinha 11 anos, e com 13 anos já trabalhava numa indústria de calçados da cidade. Comecei a estudar a noite com esta idade, porém antes mesmo com 9 anos

<sup>9</sup> CAD (Computer Aided Design)/ CAM (Computer Aided Manufacturing)

12 trabalhava vendendo picolés, entregador de jornal e carteiro. (Depoimento: Empresário G - Vale do Sinos).

Diante do exposto, como classificar esses atores sociais unicamente pela sua identificação com a propriedade dos meios de produção? A transição de uma condição à outra – do operariado ao patronato – se dá em grande parte dos casos sob mediações que revelam a ambivalência da situação vivenciada por tais indivíduos. Nossa interpretação acerca da constituição da “classe empresarial” ligada à indústria do calçado não se prende à uma abstrata categoria de análise, qual seja, vinculada estritamente à condição imaginada dos indivíduos em relação à propriedade dos meios de produção, mas atenta, sobretudo, para a sua dinâmica concreta, em curso na tessitura das experiências sociais cotidianas. Julgamos que as características peculiares do objeto de pesquisa exige esse cuidado, sob pena de não se conseguir captar toda a riqueza do exemplo. Neste aspecto, tentamos nos aproximar da constituição do empresariado do calçado no sentido de sua *experiência efetiva* e não como uma “classe no papel”, uma “classe em pensamento”, para utilizar as expressões destacadas por Pierre Bourdieu (2004a). E de acordo com Bourdieu

esta classe no papel tem a existência *teórica* que é a das teorias: enquanto produto de uma classificação explicativa, perfeitamente semelhante à dos zoólogos ou dos botânicos, ela permite explicar e prever as práticas e as propriedades das coisas classificadas – e, entre outras, as das condutas de reunião em grupo. (BOURDIEU, 2004a, p. 136)

Conforme argumenta o sociólogo francês, esta classificação

não é realmente uma classe, uma classe atual, no sentido de grupo e de grupo mobilizado para a luta; poder-se-ia dizer, em rigor, que

é uma classe provável, enquanto conjunto de agentes que oporá menos obstáculos objetivos às ações de mobilização do que qualquer outro conjunto de agentes. (BOURDIEU, 2004a, p. 136)

As condições objetivas neste caso apontam para a necessidade de superação da visão dualista da classe, baseada na sistemática oposição capital-trabalho. E no caso de nosso objeto de estudo é claramente perceptível a existência de uma fronteira pouco rígida entre os mundos do capital e do trabalho. A declaração de Urias Francisco Cintra, diretor-presidente da *Democrata*, empresa surgida em meados dos anos 80 e atualmente líder no mercado de sapatos masculinos brasileiro, em entrevista à revista *Forbes Brasil*, é emblemática do percurso compartilhado por tantos outros industriais do calçado: “A minha história é a do sapateiro que cresceu” (PASSO MODERNINHO, 2006). Do mesmo modo, determinada ênfase do discurso de posse de Jorge Félix Donadelli na presidência do Sindicato da Indústria de Calçados de Franca, em 2006, não esconde a inegável relação da condição anterior do empresário com seu *status* atual: “Nosso setor vive no abandono e sobrevive da bravura do empresário que não esmorece porque acredita no ideal de ser sapateiro” (DONADELLI, 2005, p. B-3). Exemplos como os mencionados são inúmeros na experiência da estrutura econômico-social do setor. A transição de uma condição à outra – do operariado ao patronato – se dá em grande parte dos casos sob mediações que revelam a ambivalência da situação vivenciada por tais indivíduos. Por isso, concordamos com a reflexão de Bourdieu (2004a, p. 152). Acerca das “insuficiências da teoria marxista das classes e, sobretudo, a sua inca-

pacidade de explicar o conjunto das diferenças objetivamente provadas”

Percebemos que a grande maioria dos empresários do setor enfrenta problemas e dificuldades financeiras muito semelhantes àquelas enfrentadas por setores do operariado e assalariados urbanos. Dessa forma, sua “posição de classe” os coloca distante daquela fração empresarial que já se encontra consolidada no mercado e dirige os destinos do ponto de vista político. Sua origem peculiar certamente influi no comportamento empreendedor e no estabelecimento de condutas pouco típicas para a agente-semação do jogo capitalista contemporâneo. Nossa hipótese é a de que o *habitus*<sup>10</sup> da condição anterior não se apaga na – precária – transição à condição do patronato, ainda que se promova uma gradativa transformação – tanto mais se pensarmos que 70% dos empresários declararam não possuir curso superior, sendo que muitos deles cursaram apenas o ensino fundamental (antiga 8ª. série). Atitudes mencionadas pelos empresários nas entrevistas e que se reproduzem nos questionários analisados denotam uma evidente não-adaptação da grande maioria ao universo da racionalidade econômica exigida pela competição capitalista. Parece se confirmar, assim, análise de Bourdieu segundo a qual

a adaptação às exigências da economia é o efeito tanto de uma conversão da consciência quanto de uma adaptação mecânica às restrições da necessidade econômica: a invenção pressuposta por ela não é acessível senão àqueles que detêm um mínimo de capital econômico e cultural, isto é, um mínimo de poder sobre os mecanismos que devem estar sob seu controle” (1998, p. 88).

#### 4. Considerações finais

<sup>10</sup> De acordo com Bourdieu (2004b, p. 61), a noção de *habitus* corresponde a “um conhecimento adquirido e também um haver, um capital (de um sujeito transcendental na tradição idealista), o *habitus*, a *hexis*, indica a disposição incorporada, quase postural”. O *habitus* seria, então, uma matriz cultural que predispõe os indivíduos à certas escolhas, a determinados comportamentos.

“ Neste aspecto, o que buscamos aqui foi tentar demonstrar que no contexto do capitalismo contemporâneo, a realidade histórica por nós observada comporta uma formação diferenciada e... ”

Podemos concluir, enfim, que à luz da experiência concreta, das representações assumidas pelas dimensões do capital e do trabalho na estrutura econômico-social local, uma definição da noção de classe referenciada nos marcos da interpretação marxista tradicional mais confunde que esclarece a natureza da dinâmica social inscrita entre os fios e tramas das relações sociais que tem lugar nesse território produtivo. Ainda que o turbilhão de mudanças trazidas pelo hiperdesenvolvimento capitalista das duas últimas décadas aponte para a hegemonia das grandes corporações como uma realidade inexorável, há que se atentar para o fato de que essa espécie de “superestrutura da história global” não é e não deve ser a totalidade da história dos homens, conforme já ensinava Fernand Braudel (1996) ao tratar do vigor com que a civilização do capitalismo passou a fazer parte da trajetória humana a partir do século XV.

O peso do “tempo do mundo” faz-se repercutir nos espaços “à margem da história triunfante” – para usar uma outra expressão de Braudel –, porém, esse tempo não se realiza em toda a sua potencialidade. Isto acontece seja em consequência de especificidades políticas, econômicas,

sociais ou culturais desse espaço que entravam esse processo, seja, como é mais freqüente, em decorrência de uma força superior atribuída ao capitalismo que define as áreas privilegiadas a estarem em sincronia com o “tempo do mundo”. São clivagens como essas que engendram estruturas diferenciadas dentro do capitalismo, embora estejamos lidando com sociedades no contexto deste mesmo sistema-mundo.

Neste aspecto, o que buscamos aqui foi tentar demonstrar que no contexto do capitalismo contemporâneo, a realidade histórica por nós observada comporta uma formação diferenciada e que, por conseguinte, possui também uma dinâmica econômico-social distinta dos modelos convencionais baseados no predomínio do *grande capital*, que geralmente servem de parâmetro às análises de funcionamento do sistema. Julgamos que, desse modo, foi possível ir além de uma categorização de classe que mantém estática, inabalável, *transistórica*, em direção a uma idéia do problema que procure enfocar a complexidade inerente à teia de experiências concretas vivenciadas por homens e mulheres nas suas relações com indivíduos com os quais compartilham condições de existência, práticas profissionais e inserção no universo produtivo.

A despeito da experiência exitosa na trajetória de mobilidade social de

muitos empresários do setor, o que se observou de forma predominante na investigação realizada foi o fato de que centenas de ex-operários, sem alternativa diante do fechamento de seus locais de trabalho, se viram forçados a se estabelecer como empresários. E no território produtivo analisado esse processo subverte a constatação de David Harvey (1995)<sup>11</sup> e André Gorz (2005)<sup>12</sup> segundo a qual, no contexto da globalização, a proliferação de novos pequenos negócios se dá como complemento às atividades do grande capital; no polo industrial de Franca a emergência de novos empresários se dá com surpreendente vigor na linha de frente dessa indústria, ou seja, na atividade principal voltada para o mercado: a fabricação de calçados. Não raro, os parques capitais e, por conseguinte, o obsolescimento tecnológico, os empurram para espaços marginais do mercado, distantes dos nichos mais rentáveis e caracterizados pela concorrência draconiana. Somado a estes fatores, sua quase sempre deficiente formação cultural o coloca permanentemente frente ao risco de sucumbir aos imperativos da boa gestão e da habilidade no mundo das finanças.

Considerando sua posição marginal na estrutura econômica e sua imensa fragilidade perante os desafios de um mercado globalizado, seria esse um “lumpen-empresariado”?

<sup>11</sup> De acordo com Harvey, no contexto do que chama de *acumulação flexível* (caracterizada pela flexibilização dos processos de trabalho, dos mercados de trabalho, dos produtos e padrões de consumo), “os pequenos negócios, as estruturas organizacionais patriarcais e artesanais também floresceram. (...) Novos sistemas de coordenação foram implantados, quer por meio de uma complexa variedade de arranjos de subcontratação (que ligam pequenas firmas a operações de larga escala, com frequência multinacionais), através da formação de novos conjuntos produtivos em que as economias de aglomeração assumem crescente importância, quer por intermédio do domínio e da integração de pequenos negócios sob a égide de poderosas organizações financeiras ou de marketing (a Benetton, por exemplo, não produz nada diretamente, sendo apenas uma potente máquina de marketing que transmite ordens para um amplo conjunto de produtores independentes).” (1995, p. 150)

<sup>12</sup> Gorz (2005, p. 26) observa que os pequenos prestadores de serviços independentes “estão, na realidade, sob a dependência de um único grande grupo, ou de um pequeníssimo número de grandes grupos que os submetem à alternância de períodos de hiperatividade e de desemprego”.

## Referências

ABI CALÇADOS. **Resenha Estatística 2004**. Novo Hamburgo, RS: Associação Brasileira da Indústria de Calçados, 2004.

BARBOSA, Agnaldo de Sousa. **Empresariado Fabril e Desenvolvimento Econômico**. São Paulo: Hucitec: FAPESP, 2006.

BAUMAN, Z. **Modernidade Líquida**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 2001.

BOURDIEU, P. Futuro de classe e causalidade do provável. In: NOGUEIRA, M. A.; CATTANI, A. M. (Org.) **Escritos de Educação**. Petrópolis: Vozes, 1998

\_\_\_\_\_. Espaço social e gênese das "classes". In: **O Poder Simbólico**. 7.ed. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2004a.

\_\_\_\_\_. A gênese dos conceitos de habitus e de campo. In: **O Poder Simbólico**. 7. ed. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2004.

BRAGA FILHO, Hélio. **Distribuição da renda entre salários e lucros na indústria de calçados de Franca 1994 a 2002**. Tese (Doutorado em Serviço Social). Franca: FHDSS/UNESP, 2005.

BRAUDEL, Fernand. **Civilização Material, Economia e Capitalismo (Séculos XV-XVIII)**. São Paulo: Martins Fontes, 1996. (v. 3).

COSTA, Achyles Barcelos da. "Competitividade da indústria de calçados: nota técnica setorial do complexo têxtil". In: COUTINHO, Luciano G. et al (Coords.). **Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira**. Campinas, SP: FECAMP; MCT; FINEP; PADCT, 1993, p. 01-104. Disponível em: <[www.mct.gov.br/publi/Compet/Default.htm](http://www.mct.gov.br/publi/Compet/Default.htm)>. Acesso em: abr. 2001.

CANO, Wilson. **Raízes da Concentração Industrial em São Paulo**. 4. ed. São Paulo: UNICAMP/IE, 1998.

COCCO, Giuseppe et al. **Empresários e Empregos nos Novos Territórios**

**Produtivos: O Caso da Terceira Itália**. 2. ed. Rio de Janeiro: DP & A, 2002.

CURCI, Maria Elia. **Estudo Sobre a Vida e Morte de Microempresas em Franca**. Franca: FACEF, Dissertação (Mestrado em Gestão Empresarial), 2001.

DONADELLI: preparado para enfrentar desafios. **Momento Franca**. 2<sup>a</sup>. quinzena, Nov. 2005, p. B-3.

ESTANQUE, Elísio. **Entre a Fábrica e a Comunidade: Subjectividade e Práticas de Classe no Operariado do Calçado**. Porto: Afrontamento, 2000.

GORZ, A. **O Imaterial: Conhecimento, Valor e Capital**. São Paulo: Annablume, 2005.

HARVEY, David. **A Condição Pós-Moderna**. São Paulo: Loyola, 1995.

PASSO MODERNINHO. **Forbes Brasil**, n. 106, São Paulo: Editora JB, 2006.

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

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO INDÚSTRIA E COMÉRCIO. **Balança Comercial Brasileira por Município**. Brasília, 2010.

MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO. **Relatório Anual de Informações Sociais**. Brasília.

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

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

SINDIFRANCA - SINDICATO DA INDÚSTRIA DE CALÇADOS DE FRANCA. **Mapeamento do setor calçadista**. Franca, Nov. 2010.

## Entrevistas

Empresário A - Franca. **Depoimento**, 18 jun. 2006. Novos Empreendedores na Indústria do Calçado: Formação Social e Ação Empresarial. Projeto de Pesquisa, Programa Jovem Pesquisador – FAPESP (Proc.: 03/13963-0), 2005-2008.

Empresário E - Franca. **Depoimento**, 5 jul. 2006. Novos Empreendedores na Indústria do Calçado: Formação Social e Ação Empresarial. Projeto de Pesquisa, Programa Jovem Pesquisador – FAPESP (Proc.: 03/13963-0), 2005-2008.

Empresário F - Franca. **Depoimento**, 15 ago. 2006. Novos Empreendedores na Indústria do Calçado: Formação Social e Ação Empresarial. Projeto de Pesquisa, Programa Jovem Pesquisador – FAPESP (Proc.: 03/13963-0), 2005-2008.

Empresário J - Franca. **Depoimento**, 26 jun. 2006. A Gestão de Recursos Humanos no setor calçadista: o caso de Franca-SP. Projeto de Pesquisa, Mestrado em Engenharia de Produção, UFSCar, 2006-2008.

Empresário E - Vale do Sinos. **Depoimento**, 26 jun. 2006. Novos Empreendedores na Indústria do Calçado: Formação Social e Ação Empresarial. Projeto de Pesquisa, Programa Jovem Pesquisador – FAPESP (Proc.: 03/13963-0), 2005-2008.

Empresário F - Vale do Sinos. **Depoimento**, 07 jun. 2006. Novos Empreendedores na Indústria do Calçado: Formação Social e Ação Empresarial. Projeto de Pesquisa, Programa Jovem Pesquisador – FAPESP (Proc.: 03/13963-0), 2005-2008.

Empresário G - Vale do Sinos. **Depoimento**, 03 06. 2006. Novos Empreendedores na Indústria do Calçado: Formação Social e Ação Empresarial. Projeto de Pesquisa, Programa Jovem Pesquisador – FAPESP (Proc.: 03/13963-0), 2005-2008.

# CAMINHOS E (DES)CAMINHOS DA CRESOL? OBSERVAÇÕES A PARTIR DA COOPERATIVA SINGULAR DE DOIS VIZINHOS - PR

ANA PAULA DEBASTIANI VASCO<sup>1</sup>  
HIEDA MARIA PAGLIOSA CORONA<sup>2</sup>

## Resumo:

Este trabalho é resultado de uma pesquisa que visou entender se a gestão de programas ou políticas públicas desenvolvidas por organizações não governamentais (ONG) ou órgãos públicos da cidade de Dois Vizinhos-PR se alinham aos preceitos do desenvolvimento da agricultura familiar, numa perspectiva sustentável. Para tanto foi realizado um diagnóstico socioeconômico e ambiental na comunidade Fazenda Mazurana, com o objetivo de entender a dinâmica das ações dessas organizações na situação de vida dos agricultores familiares da comunidade. Especificamente o trabalho individual concentrou-se na Cooperativa de Crédito Rural - Cresol. Entende-se que há evidências teóricas e contextuais que permitem apontar a economia solidária como uma proposta alternativa para a agricultura familiar. Este modelo de organização preconiza um processo econômico-social autogestionário. Nesse sentido, buscou-se entender como os agricultores cooperados compreendem e participam da autogestão visando identificar como esse modelo tem conduzido, ou não, as famílias agricultoras às práticas sustentáveis. A esse respeito identificou-se as boas/razoáveis condições dos cooperados da Cresol, resultado principalmente do Programa Água

Limpa acessado pela comunidade via Prefeitura Municipal e, ao que pareceu, das estratégias montadas pelos próprios agricultores. Verificaram-se algumas tendências dos rumos da organização no caso ilustrativo da Cresol de Dois Vizinhos-PR que, pode apontar para orientações do Sistema Cresol.

**Palavras-Chave:** Cresol. Economia Solidária. Autogestão. Sustentabilidade.

## Abstract:

This paper is the result of a dissertation that was linked to a problematic joint research aimed to understand whether management programs or policies developed by nongovernmental organizations (NGOs) or public agencies of Dois Vizinhos-PR align to the precepts development of family farming in a sustainable perspective. The participants had a diagnosis socio-economic-environmental Mazurana Farm community, in order to understand the dynamics of the actions of these organizations in the life situation of the farmers in the community. Specifically individual

work concentrated on Rural Credit Cooperative Cresol. It is understood that there are theoretical and contextual evidence may point out that the social economy as an alternative to the family farm. This organization advocates a model of economic and social self-management process. Accordingly, we sought to understand how farmers understand and participate in the cooperative self-management to identify how this model has led, or not, farming families to sustainable practices. In this regard we identified good / reasonable conditions of cooperative members of Cresol, result primarily from the Clean Water program accessed by the community and City Hall and it seemed, strategies mounted by the agricultures. Identified are some trends about the future of organization in the illustrative case of Dois Vizinhos-PR Cresol that can point to guidelines Cresol System.

**Keywords:** Cresol. Solidarity Economy. Self-management. Sustainability.

**JEL:** Q 01; Q12, Q13

<sup>1</sup> Administradora. Mestre em Desenvolvimento Regional (UTFPR). Consultora Bolsista (CNPQ) do Núcleo de Apoio à Gestão da Inovação. E-mail: ana.dvasco@yahoo.com.br

<sup>2</sup> Socióloga. Doutora em Meio Ambiente e Desenvolvimento. Professora da UTFPR – Campus Pato Branco. E-mail: pagliosa@utfpr.edu.br