

Entre o local e o nacional: história e memória dos pioneiros da exportação calçadista do Vale do Sinos (RS)

Claudia Schemes*
Cleber Cristiano Prodanov**
Rodrigo Perla Martins***
Luiz Antonio Gloger Maroneze****

Introdução

Este trabalho objetiva analisar as origens das atividades exportadoras do setor coureiro-calçadista do Vale do Rio dos Sinos através da metodologia da história oral e de fontes jornalísticas. Procura também, ao contextualizar esse processo num âmbito nacional e regional, entender como as tradições locais ligadas à atividade industrial aparecem nesse movimento de internacionalização. Trata-se de compreender de que forma as memórias representam esse transcurso e de analisar como essas falas se coadunam com as tradições hegemônicas da região, ou seja, com as tradições teuto-brasileiras. Nesse sentido, deve-se perguntar também que imagem os entrevistados tentaram criar a respeito do processo e quais eram seus interesses. Essas narrativas – como se buscará demonstrar –, ao mesmo tempo em que informam sobre o surgimento da exportação no Vale dos Sinos, também deixam

* Professora do Mestrado em Processos e Manifestações Culturais na Universidade Feevale.

** Professor do Mestrado em Processos e Manifestações Culturais na Universidade Feevale.

*** Professor do curso de História na Universidade Feevale.

**** Professor do Mestrado em Processos e Manifestações Culturais na Universidade Feevale.

perceber a força de um imaginário moldado pela seleção de memórias que se harmonizam com uma identidade maior.

Verena Alberti (2005, p. 155) afirma que a história oral permite buscar “histórias dentro da história”, ampliando as possibilidades de interpretação do passado, ou seja, possibilita cruzar elementos estruturais e macro-históricos com narrativas individuais que clarifiquem detalhes na busca de uma interpretação mais profunda. A metodologia da história oral cumpre aqui esse papel, na medida em que traz episódios cotidianos e informações que ao mesmo tempo explicam o horizonte histórico maior e são explicadas por ele. A autora chama a atenção, contudo, para o fato da entrevista em história oral “ser ao mesmo tempo, um relato de ações passadas e um resíduo de ações desencadeadas na própria entrevista” (Alberti, 2005, p. 169). Os dados fornecidos não são apenas fatos, mas pistas para a constituição de memórias, tanto dos entrevistados quanto dos entrevistadores, e o resultado termina por ser uma síntese dialética dessas perspectivas.

Os informantes escolhidos¹ foram os pioneiros no processo de exportação de calçados e pertencem à elite industrial da região. São também expoentes de uma etnicidade germânica que teve e tem na cultura do trabalho um de seus pilares fundamentais. Assim, em uma região que aplaude o trabalho e a indústria, o processo de internacionalização de sua economia pode ser visto como a afirmação de um *ethos*, a ratificação de um discurso hegemônico, de uma identidade. Esses informantes, de certa maneira, são representantes privilegiados de uma tradição, na medida em que “marcam de modo visível e perpetuado a existência do grupo, da comunidade e da classe” (Chartier, 2002, p. 73).

O setor coureiro-calçadista possui uma grande importância não só para a região na qual está instalado, como para a economia do estado do Rio Grande do Sul e do país. Ainda neste início do século XXI é um dos mais dinâmicos setores da economia regional, gerador de renda e de outras cadeias produtivas ligadas ao apoio direto e indireto à produção.

1 Os entrevistados foram escolhidos com base na sua representatividade em relação à história da exportação no Vale do Sinos. Os três depoentes eram proprietários da primeira empresa de exportação do Vale, a SKB, portanto, são considerados pela historiografia local como os pioneiros da exportação na região. As entrevistas fizeram parte de um projeto maior intitulado Memória do Setor Coureiro-Calçadista, desenvolvido pelo grupo de pesquisa Cultura e Memória da Comunidade, da Universidade Feevale. As entrevistas foram gravadas, deglavadas e editadas; as versões finais foram aprovadas pelos depoentes, que autorizaram a sua divulgação por meio de cartas de cessão.

Essa atividade desenvolveu-se no Vale do Rio dos Sinos a partir do final do século XIX, entretanto, até meados dos anos 1960 sua produção era destinada para o mercado interno e, a partir dessa década, iniciaram as exportações de calçados para a Europa e Estados Unidos. Foi nas décadas seguintes que o setor conheceu seu apogeu econômico, também conhecido como *boom* exportador, e sua expansão e consolidação como uma cadeia complexa e completa. O setor é entendido como um *cluster*, visto que era constituído por um conjunto de empresas ligadas entre si e em estreita colaboração, coabitando uma área delimitada por alguns municípios do Vale do Sinos. Nesse sentido, o conceito de *cluster* aplicado ao setor coureiro-calçadista evidencia a concentração e a aglomeração produtiva de empresas desse ramo de atividade industrial e de organizações correlatas – que reúne desde fornecedores de insumos até instituições de ensino e clientes (Porter, 1989).

No desenvolvimento deste estudo, evidenciou-se a inexistência de fontes tradicionais de registro histórico, uma vez que os documentos das primeiras empresas exportadoras se perderam ou foram preservados em pequenas quantidades; além disso, os documentos das entidades não fornecem elementos suficientes para uma análise do movimento de criação, expansão e exportação que viveu esse segmento industrial. Essas dificuldades nos incentivaram a buscar os depoimentos orais dos principais agentes dessa passagem de um setor produtivo com um perfil local e regional para um *cluster* complexo e internacionalizado.

Para o entendimento e análise desse processo de mudança – ampliação comercial e conquista de novos mercados –, foi fundamental a alteração da estratégia empresarial. O setor possuía uma eficiente cadeia de fornecimento de matérias-primas – sobretudo o couro –, o que desenvolveu uma importante escala de produção de máquinas e de componentes, além de uma grande capacidade produtiva com possibilidade da expansão do número de pares.

No esteio dessa nova visão empresarial, não bastava ter uma posição passiva do ponto de vista comercial, seria necessário vender os produtos e criar esses novos mercados que sustentassem as transformações no setor produtivo local. Contribuíram para essa mudança de visão as limitações do mercado interno, regulado e com crescimento lento em função do poder de compra, que contrastava com a capacidade que se instalava na região.

Dentro desse novo perfil estratégico, surgiram alguns atores diferenciados no panorama calçadista, os exportadores. Esse pequeno grupo inicial foi formado por homens da região do Vale do Sinos que se empenharam nessa

tarefa de abrir novos mercados aos produtos locais. Nessa ação, destacam-se alguns atores que, possuidores de alguns pré-requisitos como a fluência linguística do inglês, os conhecimentos comerciais e do processo produtivo, formaram a primeira empresa dedicada a vender calçados fora do Brasil, a SKB.

Para este estudo, buscamos, através de entrevistas com os proprietários da primeira exportadora de calçados do Rio Grande do Sul, reconstruir o mosaico exportador do setor. Ele até hoje se encontra inexplorado por pesquisas acadêmicas, que privilegiam a produção e os processos produtivos da cadeia do couro-calçado e negligenciam a ação comercial e a abertura de novos mercados internacionais, como se eles fossem gerados magicamente apenas na reordenação da divisão internacional do trabalho.

Os depoimentos desses exportadores podem ser considerados como uma “esfera oculta” da pesquisa histórica, naquilo que bem observou Thompson ao afirmar que estão inseridas em “aspectos da vida da maioria das pessoas que raramente são bem representados nos arquivos históricos” (Thompson, 2002, p. 17), uma vez que no caso do setor coureiro-calçadista do Vale do Sinos os registros de empresas e de entidades são quantitativa e qualitativa pouco expressivos.

Ouvir e analisar os depoimentos dos primeiros homens a colocar em prática o propósito de abrir novos mercados internacionais para os calçados do Vale do Sinos é relevante do ponto de vista histórico. Os depoimentos que não foram obtidos diretamente, por meio de entrevistas, foram resgatados nas páginas da imprensa local, especialmente no *Jornal NH* – periódico da cidade de Novo Hamburgo com liderança em tiragem no Vale do Sinos –, que adotou as exportações e a organização empresarial como uma bandeira editorial.²

Por meio dos depoimentos, procuramos compreender quais foram as motivações que levaram esses empresários a iniciar as exportações; quais foram as dificuldades encontradas por eles; qual era a política de exportação governamental do período e, como pano de fundo, como reelaboram as tradições identitárias.

Dessa forma, os exportadores, uma categoria até agora inexistente nos estudos do setor, emergem para a composição da memória do setor coureiro-calçadista, instalando-se como uma peça importante desse complexo

2 O *Jornal NH* faz parte do Grupo Editorial Sinos e foi criado em 1960, na cidade de São Leopoldo, por Mário Alberto e Paulo Sérgio Gusmão.

movimento que iniciou com a produção artesanal imigrante dentro de um comércio colonial e, quase um século depois, culminou na atividade industrial exportadora e criadora de uma cadeia produtiva capaz de gerar outras atividades econômicas e semear uma dezena de novas cidades no Vale do Sinos.

O local e o nacional

A produção industrial calçadista da cidade e da região (Novo Hamburgo e Vale do Sinos) foi relativamente tributária dos impactos que a industrialização brasileira sofreu desde finais do século XIX e mais fortemente a partir do início do século XX (Carneiro, 1986). Os efeitos da Primeira Grande Guerra europeia contribuíram para que Novo Hamburgo e o Vale do Sinos aumentassem a produção de calçados, já que não se podia importar a manufatura entre os anos de 1914 e 1918; Suzigan, 2000).

É a partir das décadas de 1930 e 1940 que se pode situar historicamente o aprofundamento do processo substitutivo de importações no Brasil e sua posterior industrialização. Isto é, em vez de comprar produtos acabados, o Estado brasileiro passou a incentivar a importação de bens de capital para a produção manufatureira, tendo como resultado um intenso processo de industrialização e de urbanização.³ Foi nesse contexto que se deu o desenvolvimento das empresas coureiro-calçadistas no Vale do Rio dos Sinos, sobretudo porque acompanharam de perto esse movimento e aproveitaram as políticas de incentivos e seus desdobramentos.

De uma maneira geral, o setor coureiro-calçadista brasileiro como um todo se beneficiou do debate econômico nacional, a partir de 1930, a respeito das diferenças entre os dois tipos de indústria: a “natural” e a “artificial”.⁴ A indústria calçadista era do primeiro tipo – visto que o país dispunha de couro, principal matéria-prima –, ao contrário de outros setores do parque industrial brasileiro, que eram classificados como artificiais por não contarem com matéria-prima nacional. Isso contribuiu para que a indústria calçadista recebesse

3 Sobre as linhas gerais desse processo, ver: Fausto (1995), Leopoldi (2003) e Silva (1999).

4 Conforme Bielschowsky (1998), o pensamento liberal considerava que as dificuldades e os custos de uma industrialização no Brasil eram maiores para certos setores; a necessidade de importação de matéria-prima, por exemplo, era um motivo apontado para a não industrialização. Não era o caso da produção do calçado, que exigia basicamente a importação de máquinas em um primeiro momento.

incentivos – tanto no quesito do aumento da produção como no da exportação –, a partir do final da década de 1960. O setor coureiro-calçadista revestiu-se de fundamental importância não só para a região do Vale do Rio dos Sinos como também para a economia brasileira como um todo (Martins, 2011).

Esse setor revestiu-se de maior importância no desenvolvimento industrial brasileiro entre os anos de 1959 e 1970, quando foram empreendidos esforços estatais para diminuir o ritmo da concentração de indústrias no Sudeste – especialmente em São Paulo. Com esses investimentos, em 1970 o Rio Grande do Sul tinha uma indústria 98% maior que em 1959 e um polo econômico calçadista que dominava a região do Vale do Rio dos Sinos e se articulava de forma mais intensa ao projeto industrial do período (Cano apud Brandão, 2007).

Depois da Segunda Guerra Mundial, como a América Latina viu-se relegada a um plano secundário em seus pleitos econômicos, iniciaram-se estudos que buscavam alternativas para amenizar a pobreza e o atraso que as condições econômicas internas impuseram a esses países periféricos no sistema capitalista internacional. Segundo Haffner (1996), essas nações tiveram acesso, na década de 1950, às teorias da Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), que serviram de base para as opções feitas pelos governos brasileiros a partir do segundo governo de Getúlio Vargas, mas influência mais forte a partir do governo de Juscelino Kubitschek.

Assim, a partir dos anos 1950, um novo momento vivido pelo Brasil consolidou a opção de construção de um país industrial, dentro do chamado desenvolvimentismo-dependente, apesar das conjunturas políticas e econômicas internas não terem uma estabilidade ou um desenvolvimento linear, especialmente pelas diversas crises políticas do período do segundo governo Vargas.

A nova divisão internacional do trabalho depois da Segunda Guerra – quando alguns países periféricos foram vistos como locais de investimentos em virtude das condições apresentadas, tais como a mão de obra em grande quantidade e de baixo custo, incentivos fiscais e um mercado consumidor atraente – fez com que o Brasil e o capitalismo global estabelecessem outra forma de relação.

A chegada das multinacionais ao país e a perspectiva da elite brasileira de integrar-se de maneira diferente ao sistema econômico internacional traduzem-se no aprofundamento dessa nova articulação com o centro dinâmico do capitalismo. Essa relação teve como base a necessidade de fornecimento de manufaturados e não mais apenas matéria-prima.

O desenvolvimento industrial brasileiro ganhou novas características no governo de Juscelino Kubistchek. Entre 1955 e 1960 surgiram iniciativas de busca de recursos externos para desenvolver a infraestrutura, em virtude da incapacidade financeira do governo central de investir sozinho na economia nacional. Optou-se, dessa forma, por incentivos à instalação de filiais de empresas multinacionais e por investimentos e empréstimos externos para dinamizar o mercado interno brasileiro e retomar a industrialização nacional. O caso brasileiro pode ser considerado clássico no contexto da América Latina: a instalação de indústrias de bens de consumo no país incentivou a entrada de empresas estrangeiras que buscavam mercados consumidores para seus produtos, especialmente, nesse momento, os automóveis e os eletrodomésticos.

Entretanto, foi somente a partir de meados da década de 1960 que a oportunidade de exportação de produtos acabados concretizou-se. Internamente, os incentivos fiscais e de crédito à exportação tornaram-se realidade na localidade-regionalidade (Novo Hamburgo e o Vale do Rio dos Sinos) por meio de articulações entre empresários locais e políticas nacionais de incremento à expansão produtiva de manufaturados e exportação. Externamente, havia mercado consumidor para o produto, principalmente os EUA e a Europa Ocidental (Martins, 2011).

Com o golpe civil-militar de 1964 e o regime político instaurado, o processo industrial foi aprofundado e a internacionalização da economia brasileira alcançou certo grau de importância. Isso levou o país – algumas regiões e localidades em especial –, a ser reconhecido mundialmente como exportador de produtos manufaturados. É esse momento que podemos considerar o ponto de inflexão na pauta das exportações brasileiras, pois, segundo Silva (2004), os produtos industrializados passaram a ter um papel cada vez mais importante e o processo industrial brasileiro passou a ter como fim a exportação de produtos manufaturados e não somente a substituição de importações.

Essa conjuntura permitiu a inserção definitiva do setor coureiro-calçadista do Vale do Sinos no complexo comércio internacional, como disse o pioneiro exportador Maurício Schmidt:

[...] o regime militar só nos apoiava, desde telefones até a diminuição dos custos de transporte. Viam que o nosso trabalho era importante e que ia além da venda de produtos primários, pois exportávamos manufaturados que agregavam mão de obra local, além, é óbvio, de promover a entrada

de dólares, [...] pois o país estava imbuído em aumentar a participação no comércio internacional.⁵

Tais incentivos, de maneira geral, podem ser entendidos como uma continuidade do processo industrial iniciado em 1930, aprofundado no período JK e consolidado entre os anos 1964-1985. No depoimento do exportador é possível notar que havia interesse por parte do regime civil-militar em aumentar a produção calçadista e, por fim, acessar mercados externos consumidores.

A exportação de manufaturados com valor agregado para mercados consumidores internacionais foi o principal ponto da economia brasileira ao longo do chamado “milagre econômico”, na década de 1970 (Vizentini, 1998). Mesmo mantendo a exportação de produtos agrícolas, os manufaturados passaram a determinar as vendas externas e ajudaram a construir a ideia de um país como potência industrial.

De alguma forma, a perspectiva cepalina de industrializar a economia com intervenção estatal pode também ser interpretada como válida nesse momento histórico, pois o Brasil avançou na exportação de manufaturas e se consolidou como uma economia industrial (Martins, 2011). Amado Cervo (2008) e Heloisa Silva (2004) apontam para essa relação entre exportação de manufaturados e políticas cepalinas incentivadoras de produção de manufaturados no período da ditadura.

Considerando que o Brasil, em plena ditadura, aplicou a mudança da pauta externa de exportação, sugere-se que algumas ideias cepalinas, com doses de adaptações políticas do momento histórico vivido, podem ser consideradas uma das bases teóricas do “milagre econômico brasileiro” e, principalmente, da inserção externa com o paradigma desenvolvimentista (Cervo, 2008).

Segundo dados da Associação Comercial e Industrial de Novo Hamburgo (ACI), o crescimento da produção de calçados no Vale do Sinos e, especialmente em seu maior polo industrial, Novo Hamburgo, foi muito significativo nas décadas de 1960 e 1970. No ano de 1971, foram exportados 6.183.354 pares de calçados e, ao longo dessa década, observamos um crescimento acelerado, explicitado pelos 20.183.000 pares exportados em 1977. O setor calçadista da região foi responsável por 11% das exportações

5 Esta e as demais entrevistas mencionadas ao longo do artigo podem ser consultadas em Schemes et al. (2005).

de manufaturados brasileiros naquele ano, o que evidencia o aumento da sua importância econômica.

Com esses números, podemos compreender por que, ao longo da década de 1970, consolidou-se a indústria calçadista na região e Novo Hamburgo ficou conhecida como a Capital Nacional do Calçado. Esse nascente *cluster* dentro da indústria nacional acelerou o processo de urbanização e desenvolvimento econômico da cidade e de toda a região. Ele pode ser entendido como resultado de interesses econômicos no contexto do “milagre econômico” e de sua articulação externa.

Por seu turno, as indústrias calçadistas tiveram que se adaptar a essa realidade exportadora, modernizando-se tecnologicamente e organizando uma estrutura para uma nova concepção de mercado consumidor muito mais exigente, o que as obrigou a diversificarem os produtos, estratégias e preços. Essa adequação foi fundamental para a sua inserção na pauta de exportações brasileiras e no mercado internacional, mas também criou fortes vínculos de dependência dos mercados internacionais.

Assim, iniciou-se o processo de exportação em massa de calçados para o mercado dos EUA (que ao longo da década de 1970 absorveu cerca de 70% da produção da região) e, em um segundo momento, para a Europa (Martins, 2011).

Embora a produção calçadista existisse desde o século XIX, o estímulo real à aquisição de maquinário para produção em larga escala veio a partir do período histórico focado neste trabalho (1969 a 1979), com o apoio estatal via investimentos e incentivos fiscais, aproveitados por este setor produtivo para a abertura e conquista de mercados externos para o calçado (Costa, 2004).

Por meio dos depoimentos a seguir poderemos observar quais eram os interesses dos entrevistados na exportação e quais as imagens que construíram a respeito do processo. Apesar do artigo ter como objetivo mostrar a visão dos empresários pioneiros, a pesquisa também buscou relatos de trabalhadores, alguns dos quais serão mencionados no texto.

Um dos sócios da Exportadora SKB declara que “a primeira fatura de exportação de calçados do Vale do Sinos foi da empresa Strassburger, de Campo Bom (RS) e destinada à *British Shoes Corporation* na Inglaterra. Esse primeiro pedido foi de 18 mil pares de sandálias da marca Franciscano” (Schmidt, 2008). Se essa afirmação aponta para o pioneirismo da empresa Strassburger na exportação da manufatura da região, nos depoimentos a

seguir veremos que essa empreitada só foi concluída por uma espécie de articulação que o proprietário da empresa tinha com lideranças políticas nacionais com poder de decisão no âmbito do comércio exterior brasileiro (Martins, 2011).

Indo além dos relatos dos empresários pioneiros é possível observar, em discursos de sapateiros, costureiras, exportadores, empresários, estilistas e ex-prefeitos, que o período do “milagre econômico” produziu nas localidades, além dos empregos, fortunas revertidas para o “bem” geral da cidade e da região (Schemes et al., 2005).

Em seu depoimento, uma costureira de sapatos manifesta sua felicidade por ter trabalhado nas fábricas ao longo de trinta anos e nunca ter tido dificuldade em encontrar trabalho: “[...] não posso dizer que teve alguma coisa difícil, porque para mim nunca faltou serviço [...]” (Amália Advercy Horn, 2002). Cabe ressaltar que a entrevistada (uma das trabalhadoras mais antigas do setor) trabalhou entre as décadas de 50 e 80 do século XX. Embora a constatação de que a exportação ampliou a oferta de empregos pareça óbvia, é importante destacá-la em virtude da necessidade gerada de incentivar a vinda de trabalhadores de outras localidades do RS, a fim de suprir a demanda por mão de obra (Associação Comercial e Industrial de Novo Hamburgo, 1975). Ou seja, a força de trabalho local-regional não deu conta da expansão produtiva e da exportação.

Ronaldo Meurer, sapateiro que trabalhou na primeira fábrica de calçados de Novo Hamburgo (a Calçados Adams), ressalta a receptividade aos trabalhadores por parte dos patrões, apesar dos baixos salários:

No dia a dia com os patrões, era muito bom, pois a gente era muito bem recepcionado, muito bem tratado, tudo era ótimo. [...] Única coisa é que o ordenado (salário) não era lá muito alto. Era ordenado de um empregado, que não era muito. [...] Eu, mais dois irmãos e minha mãe trabalhávamos todos na mesma firma, e os patrões nos deram uma casa para morar, para nós pagarmos da maneira que nós podíamos pagar. Se pudesse pagar um mês, estava bem, se não pudesse pagar um mês, não fazia mal. Isso é uma das coisas boas que eu tenho lembrança (Ronaldo Romeu Meurer, 2002).

Esses entrevistados foram operários que trabalharam por praticamente trinta anos na mesma empresa e que se aposentaram no cargo que ocupavam. A maioria iniciou suas carreiras ainda na década de 30 (Schemes et al., 2005).

Pode-se observar nesses discursos – de pessoas de diferentes classes sociais – que a ideologia do “Brasil potência industrial”, de maneira geral, teve como efeito um consenso na cidade-região daquele momento histórico. Essa ideia de progresso econômico da cidade – que beneficiava a todos – já existia, mas com a expansão produtiva do calçado, ela passou pela articulação política e econômica com a escala nacional e desta com a global, o que a consolidou.

Histórias e memórias: os primórdios da exportação do calçado no Vale do Sinos

Como já foi referido anteriormente, para este artigo utilizamos os depoimentos dos proprietários da primeira empresa de exportação do Vale do Sinos. Esses empresários socializaram suas memórias ao relatarem as suas visões sobre os primórdios da exportação e reafirmaram, em novas roupagens, antigas tradições da região.

Concordamos com Bosi (1999) quando diz que as convenções verbais produzidas em sociedade constituem o quadro ao mesmo tempo mais elementar e mais estável da memória coletiva; acreditamos, portanto, que a utilização do caminho investigativo da história oral seja o mais adequado para esta pesquisa, pois ele nos permite lançar mão de um novo olhar sobre o início da exportação no Brasil ou, mais especificamente, no Rio Grande do Sul, diferente daquele baseado nos indicadores e na análise econômica.

Assim como ocorre com a história da exportação brasileira de maneira geral, as análises sobre o setor exportador calçadista gaúcho são plenas de valores e estatísticas. Podem-se encontrar dados importantes no que se refere basicamente a questões econômicas e há uma prevalência desse enfoque sobre o processo exportador como um todo. No entanto, a memória dos indivíduos que participaram diretamente desse processo, os detalhes micro-históricos não aparecem, a especificidade humana dos fatos é no mais das vezes esquecida.

Considera-se que uma totalidade concreta passada não pode ser alcançada em sua forma original, contudo ela pode ser construída a partir de depoimentos e narrativas de pessoas que viveram o momento e o interpretaram conforme suas vivências e contribuições àquela realidade. A história oral ajuda a construir esse passado que não está contemplado nos clássicos livros de história, em nossa forma hegemônica e ocidental de legar para o futuro

nossas vivências: a escrita. Ao colocarmos num segundo plano o documento escrito, podemos buscar interpretações, verdades, atuações e falas que estavam esquecidas, como os depoimentos de quem estabeleceu relações com os fatos e até mesmo contribuiu para a concretização de algo. Some-se a esses argumentos o que nos diz Prins (1992, p. 192) sobre a fonte oral: “o que a reminiscência pessoal pode proporcionar é uma atualidade e uma riqueza de detalhes que de outra maneira não podem ser encontradas”. A oralidade centra sua análise na visão e na versão dos atores sociais, ou seja, é no âmbito subjetivo da experiência humana que se fundamenta esse método de pesquisa histórica (Lozano, 1998).

Concluimos, então, que essa opção metodológica pode contribuir muito na busca de pessoas comuns, esquecidas, excluídas e renegadas pela historiografia oficial. Pode também revelar as vozes e as interpretações de representantes de grupos economicamente hegemônicos, como é o caso do presente trabalho.

A modalidade de história oral que utilizamos foi a temática (Meihy, 2000), pois tratamos de um tema específico na trajetória de vida dos entrevistados. Mesmo tendo como base os depoimentos orais, utilizamos documentos escritos. Na modalidade temática, buscamos as especificidades que se perdem nas generalizações e observamos mais de um ponto de vista sobre cada tema, o que nos foi possibilitado pela reflexão dos entrevistados sobre a sua participação individual e coletiva no início da exportação gaúcha.

O historiador Fernando Catroga (2001), retomando as reflexões de Halbwachs, afirma que a memória é sempre “sobredeterminada” pelo social, que as subjetividades individuais no processo de lembrar ocorrem dentro de “quadros sociais” interiorizados a partir do ambiente histórico do indivíduo que evoca o passado. Os grupos sociais, como “eus coletivos”, ajustam-se dessa forma às narrativas do contexto social maior, entre as memórias passadas e uma noção de futuro.

Nas palavras do historiador:

Toda a recordação tende a objetivar-se numa narrativa coerente que, em retrospectiva, domestica o aleatório, o casual, os efeitos perversos do real-passado quando este foi presente, atuando como se, no caminho, não existissem buracos negros deixados pelo esquecimento. Em certa medida ela é uma previsão ao contrário. (Catroga, 2001, p. 46).

Fontes de informação acerca (dos primórdios) da exportação no Vale limitam-se basicamente ao jornal da cidade e a algumas escassas publicações; até o momento ainda não tinham sido reconstituídas as lembranças dos sujeitos diretamente envolvidos. Nesta pesquisa buscamos exatamente isso: ouvir as narrativas de quem vivenciou o processo e cruzá-las com as informações impressas.

Segundo Raul Brandenburger, um dos proprietários da empresa SKB, em 1969 ele próprio, Maurício Schmidt e Cláudio Strassburger iniciaram as tratativas para a criação da primeira empresa que se encarregasse de fazer a comercialização dos calçados de várias fábricas do Vale do Sinos. Inicialmente, o mercado visado era o europeu e foi feita uma viagem para aquele continente com o objetivo de sondar possíveis clientes, provavelmente porque o mercado interno não trazia a lucratividade desejada.

A primeira dificuldade encontrada foi apresentar o país como produtor de calçados: o desconhecimento comercial em relação ao Brasil foi citado pelos três depoentes. Segundo Brandenburger (2002), “os europeus perguntavam ‘Onde é o Brasil?’, ou ‘O que é o Brasil?’. Perguntavam até se tinha eletricidade [...]. Ele [um comprador europeu] tinha aquela imagem de telhado de palha e chão batido, sem eletricidade, era a ideia que tinham do Brasil”. Em outro momento, um gerente de vendas de uma empresa holandesa fez referência a um amigo que “fazendo turismo, adorou o Brasil. Ele esteve em Acapulco”. Conforme Cláudio Strassburger (2002), “quando iniciamos, havia uma descrença internacional sobre o Brasil. Eu lembro perfeitamente que, seguidamente, quando a gente estava na Europa e falávamos em Brasil, ou exportação, ele diziam: ‘Ah, Brasil, capital Buenos Aires’”.

A reconstrução da memória, como podemos perceber nesses depoimentos, deu-se a partir de dados e noções comuns entre os depoentes – os clichês sobre o Brasil daquele período –, que fizeram parte de uma mesma sociedade e de um mesmo grupo; segundo Pollak (1989, p. 9), a memória é uma operação coletiva de seleção e interpretação dos fatos que se quer “salvaguardar” com o objetivo de “definir e reforçar sentimentos de pertencimento e fronteiras sociais entre coletividades”.

Salientar as dificuldades é uma forma de compartilhar um discurso e de construir uma origem “mítica” para a época das exportações. A respeito disso, Brandenburger informa que

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

Segundo os depoentes, as dificuldades em penetrar no mercado europeu foram muitas, dentre elas o desconhecimento das necessidades daquele mercado e das tendências e estilos preferidos pelos clientes do Velho Mundo. O que foi decisivo nessa primeira negociação foi o preço, que permitiu que fossem possíveis os primeiros negócios, conforme relata Raul Brandenburger:

Os sapatos que ele [o possível cliente] comercializava da Itália custavam, em média, quatro dólares. Os produtos eram feitos de couro sintético e um pouco de couro natural. Os nossos eram mocassins com solado de couro, sandália de couro, sapato com salto de couro, e todos custavam entre dois e três dólares, metade do preço dos italianos. [...] Depois disso, ele falou: 'Isso me interessa'.

Essas vantagens comparativas do produto brasileiro (qualidade da matéria-prima e baixo custo) podem ter sido determinantes para a prospecção de mercados externos nesse primeiro momento da exportação da manufatura. Um produto melhor e mais barato era tudo o que consumidores externos esperavam e foi possível entregá-lo devido aos incentivos governamentais para o aumento da produção-exportação do calçado e ao pioneirismo dos exportadores no contato com possíveis compradores.

A participação dos empresários do setor calçadista em feiras internacionais foi noticiada como um importante caminho para conhecer esse mercado e inserir seus produtos, o que pode ser observado na matéria no *Jornal NH* de outubro de 1969:

Segundo informação transmitida por agência noticiosa, os calçados do Vale do Sinos, que estiveram expostos na OBUV-69 (Calçado-69), primeira feira de sapatos realizada na Rússia, fizeram enorme sucesso.

A feira foi inaugurada no dia 20 de setembro, contando com a participação, inclusive, de industriais locais, que foram acompanhar a presença do Vale do Sinos em Moscou. A notícia transmitida pela *Orbe Press* salientava que ‘fazem enorme sucesso as amostras de calçado, artigos de couro e bijuteria que o Brasil enviou à Calçado-69’. A maioria dos representantes brasileiros são os gaúchos do Vale do Sinos, da cidade de Novo Hamburgo – o mais importante complexo brasileiro da indústria de calçados. (Brasil na Rússia, 1969).

O jornal salienta o sucesso das vendas em uma valorização do fato. A cidade de Moscou, em plena Guerra Fria, era a meca do socialismo, da economia planificada e de modas desvinculadas do mercado. Todavia, independentemente da dimensão apresentada pelo veículo de comunicação, o fato é que as exportações ampliaram-se e tornaram-se uma realidade para a região. Exemplo desse processo foi a criação de um escritório internacional em Tilburg, na Holanda, em 1972, com vendedores e um modelista italiano – trata-se do primeiro núcleo de inteligência internacional em vendas, mercado e design do Vale dos Sinos. Entretanto, essa prática não se tornou comum nos anos seguintes.

Desde o início do processo exportador, as vendas ao exterior eram amplamente saudadas com chamadas e destacadas no *Jornal NH*. Essas vendas, além de gerarem motivação, prestavam contas do trabalho realizado e contribuíam para que novas empresas aderissem à onda exportadora. Incentivavam, ainda, a formação de novos escritórios exportadores e a procura de outros mercados internacionais. Abaixo, apresentamos um exemplo de como isso era divulgado pelo *Jornal NH*.

Dezesseis indústrias calçadistas da região firmaram contratos, quinta-feira última [...] para o fornecimento a médio e longo prazo de 1 milhão e 100 mil pares [...]. Foram assinados em Campo Bom no ‘Rancho da Amizade’, com a presença dos Srs. Saul Sigal e Arnold Golsteen, dirigentes da organização importadora. A negociação é intermediada pela Exportadora de Calçados e Couros SKB Ltda., firma dirigida por Raul Brandenburger e Maurício Schmidt. (Dezesseis indústrias calçadistas da região firmaram contratos, 1969).

A montagem do escritório europeu já sinalizou as dificuldades que seriam encontradas adiante, pois, segundo Brandenburger, até aquele momento, ainda não existiam escritórios brasileiros no exterior e não havia como mandar dinheiro via banco para pagar as despesas com a sua instalação. Existiam, outrossim, necessidades reais de infraestrutura, de comunicações, de dominar outro idioma, além de um despreparo bancário e governamental para dar suporte a essas transações. O transporte era outro setor que deixava a desejar:

Quando viajávamos, a lei brasileira permitia-nos comprar mil dólares somente. [...] Mas eu precisava de trinta mil dólares para montar o escritório e, para enviar isso, tive que ir a Brasília, no Ministério da Indústria e Comércio. [...] não havia lei nem regulamento no Banco do Brasil que pudesse mandar dinheiro para abrir um escritório no exterior. (Raul José Brandenburger, 2002).

Quando apontamos no artigo o aspecto de superação de dificuldades que marcou o início do processo exportador, nos referimos a essas apresentadas pelo depoente. Isto é, o Brasil necessitava exportar manufaturas, mas não tinha conhecimento sobre a estrutura necessária para fazer isso.

O depoimento de Raul Brandenburger permite conhecer as percepções sobre o mercado externo e as dificuldades de implementar processos e produtos inovadores na indústria local:

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

Depois de muitas negociações, o pedido foi realizado e os sapatos foram produzidos e embarcados para a Europa. Esse primeiro embarque foi um acontecimento da mais alta importância, pois representava o ápice de todo um esforço que demandou muito trabalho e energia de todas as partes envolvidas no processo, desde o agente exportador até o fabricante. Essa exportação inicial foi encarada como uma grande façanha e tornou-se fato célebre e motivador para outros fabricantes e agentes.

Sobre essa questão, Strassburger faz o seu relato:

Lembro-me perfeitamente do primeiro embarque para a Inglaterra. Eram sete caminhões enlonados, que levavam a mercadoria para o porto. [...] contratamos batedores de motos com alto-falantes, foguetes e sirenes. Fizemos a trajetória do embarque, de Campo Bom para o porto de Porto Alegre, com os batedores, sirenes e foguetório. Os caminhões passavam por dentro das cidades, soltando foguetes, para alertar que estava acontecendo alguma coisa [...]. Inclusive, lembro que fizemos a volta na Praça da Matriz em Porto Alegre, na frente do Palácio do Governo. Só depois dirigimo-nos ao porto e embarcamos o calçado. Foi uma coisa emocionante.

Cabe ressaltar, mais uma vez, a organização e articulação da empresa Strassburger para a concretização da dessa primeira exportação. Além disso, conforme podemos ver no depoimento, houve uma grande divulgação do feito.

O papel da imprensa – especialmente do *Jornal NH* – foi decisivo, segundo vários depoimentos. Nesse sentido, as notícias jornalísticas servem como um complemento importante da reconstrução desse movimento ocorrido no Vale do Sinos nas décadas de 1960 e 1970. Em junho de 1969, destacava o jornal que o “Brasil poderá ser o maior exportador de calçados do mundo nos próximos anos”. Muitas vezes ufanistas, as chamadas marcam importantes momentos da história da exportação e antecipam o apogeu a que se chegaria década seguinte. É importante lembrar aqui que a cidade de Novo Hamburgo construiu um imaginário ligado à indústria e à etnicidade germânica, “naturalmente” fundamentada nos valores do trabalho. Desde a emancipação, em 1927, a imprensa da cidade descrevia a nascente comunidade como uma “Manchester brasileira”.

Tornar-se um centro exportador reforçava esse imaginário, sublinhava um *ethos* que envolvia tradições. Como hipótese, pode-se dizer que o

movimento exportador foi apresentado pela imprensa como a realização de um destino, o que se ajustou facilmente ao imaginário estabelecido na cidade e na região.

Em julho de 1969 aparecem, em manchete, as primeiras manifestações empresariais na imprensa exaltando as exportações para o Canadá e Estados Unidos.

CALÇADOS SUPERLY-GAROTY S.A. INICIA EXPORTAÇÃO COM 70.000 PARES PARA O CANADA E ESTADOS UNIDOS

Através da exportadora de calçados e couros SKB LTDA, Calçados Superly-Garoty S.A. acaba de realizar a sua primeira transação de mercado internacional. A firma importadora é a Howmarkof Canadá, que comprou, nada, mais nada menos, que 70.000 pares, para entrega em prazo que foi estabelecido por ambas as partes.

Além de representar a maior venda até hoje efetivada, esta marca o início de nova e dinâmica fase dos Calçados Superly-Garoty S.A. (Calçados Superly-Garoty S.A..., 1969).

Esse embarque emblemático foi considerado como símbolo de superação e hoje é retratado no Museu Nacional do Calçado, localizado em Novo Hamburgo, com fotos e exemplares dos produtos enviados. Entretanto, para se chegar a esse resultado satisfatório, muitos entraves tiveram que ser transpostos: a burocracia governamental foi um dos principais problemas e ficou na memória de todos depoentes (Schemes, 2005).

Segundo Maurício Schmidt:

Uma vez falhamos com o produto de um cliente e tivemos que acertar financeiramente esse problema com ele. Não lembro o valor exato, mas parece que tivemos que pagar 30 mil dólares, só que o Banco Central não queria autorizar o pagamento, pois achou que nós estávamos desviando dinheiro.

Outros problemas enfrentados na busca de mercados internacionais eram os altos impostos e a dificuldade tarifária decorrente disso. Além disso, a estrutura de transporte era precária, os navios eram raros, caros e lentos; conseguiu-se então uma solução inovadora: o transporte aéreo – que também mostrou-se despreparado para atender à forte demanda. A esse respeito, Maurício Schmit relata: “Tivemos que motivar a Varig a criar uma taxa

especial para podermos exportar. [...] ela tinha muito interesse em iniciar a exportação aérea de cargas”. Ou seja, até mesmo a implementação de um setor de transporte de mercadorias na companhia aérea referida pode ter sido incentivada pela exportação de calçado.

Como se não bastassem os problemas operacionais, a desconfiança também atingia o setor. De acordo com Strassburger, “havia uma descrença total de determinados órgãos do governo sobre o trabalho que estava sendo realizado”.

Os problemas surgidos, que envolviam transporte e comunicações precárias (os telefones eram à manivela, por exemplo), muitas vezes tinham que ser resolvidos pelos próprios empresários, já que o governo não se empenhava o suficiente nem tinha a agilidade necessária para os negócios, como relatou Cláudio Strassburger:

Encontrei o Ministro das Comunicações no aeroporto, expliquei rapidamente os nossos problemas e pedi um aparelho de telex. [...] Duas semanas depois tivemos o nosso primeiro telex em Novo Hamburgo, na agência do correio. Ele talvez nem soubesse das nossas dificuldades. [...] [Um tempo depois] fiquei três meses viajando entre Estados Unidos, Rio de Janeiro e Brasília para resolver os problemas do custo do frete aéreo e marítimo, levei toda a documentação para a Conferência Interamericana de Frete. Mostrei que tínhamos as quantidades, pois eles queriam um mínimo para colocar um valor específico para o sapato, que até então entrava na tarifa geral. [...] finalmente, concederam-me uma tarifa específica.

As dificuldades encontradas na precária infraestrutura brasileira – no que toca às necessidades da exportação – podem ser definidas como um primeiro plano da memória do grupo, pois são experiências compartilhadas pela maioria de seus membros e lembradas repetidamente (Halbwachs, 2006).

Os problemas estruturais não foram os únicos obstáculos à exportação: aspectos inusitados e desconhecidos do processo também foram relatados em um tom épico acentuado pelo humor. A exportação exigiu novas formas de fazer o calçado e desenvolveu, segundo os depoentes, um espírito de companheirismo e de busca por soluções para os problemas produtivos e comerciais, o que resultou na qualificação da produção local. Alguns desses casos foram relatados por Maurício Schmidt:

Não tínhamos depósito para armazenar os sapatos. Algumas vezes, no Rio de Janeiro, o sapato ficava na chuva e, em Nova York, ficava no gelo. Com isso tivemos muitos problemas na qualidade do produto na época em que se começou a exportar calçado com madeira. [...] um dia um enorme lote de sapatos ficou com mofo. O que fazer? Fui lá para resolver. Cheguei no depósito, que estava com um fedor azedo e vi que teria que escová-lo. [...] Contratamos gente para limpar todos os sapatos, foi uma poeira dos diabos! Mas, depois, ele foi para as lojas e vendeu, e isso era o que interessava.

Com os novos mercados, materiais, processos e produtos teriam que se adequar e evoluir a um padrão internacional:

Não tínhamos muita experiência com um tipo de sapato de borracha, mas uma indústria nos forneceu o material que não estava bem seco e bem curtido e o sapato foi para os Estados Unidos, entortou e ficou parecendo um saca-rolha! Aquele não teve jeito! Cada sapato ficou chupado ou torto. Cheguei lá e comecei a rir!

Histórias trágicas foram encaradas como aprendizado e resolvidas de forma criativa, mas, acima de tudo, serviram como aprendizado e acabaram por qualificar todo o setor.

Outra vez, vendemos 24 mil pares de botas e usamos um zíper mais barato, só que as mulheres colocavam a bota e o zíper estourava. Tivemos que trazer o calçado de avião, pôr o zíper certo e depois mandá-lo de volta. Mas isso também nos projetou, deu-nos uma base, uma aura de honestidade. [...] Lembro que uma pessoa me trouxe um sapato da Austrália com um salto de madeira grosso. Perguntei: 'Vocês fizeram um tratamento de veneno na madeira?' Ele respondeu: 'Fizemos'. Como eu tinha visto que isso não tinha acontecido, disse: 'Não fizeram, pois o sapato está todo furado com um cascudo dentro que atravessa o couro de lado a lado'. Então ele bateu o sapato na mesa e saiu um cascudo caminhando! [...] Continuei falando: 'Mas olha isso aqui, você está exportando cascudo para o Brasil, isso aqui não é brasileiro! Ele disse: 'Mas como não é brasileiro?'. Respondi: 'Isso aqui é cascudo australiano, isso aí não tem no Brasil!'. E foi na gozação que se resolveu o problema.

A falta do domínio da língua estrangeira e certa ingenuidade foram capazes de criar situações inusitadas:

Numa ocasião, uma empresa recebeu seu primeiro pedido de exportação e todos ficaram muito nervosos, porque nunca haviam exportado. Dessa forma, entreguei o pedido todo traduzido e estava escrito assim: carimbo na palmilha direita, *coquete*, e na palmilha esquerda, *the same*. Então, ele fez o sapato, trouxe-nos para ver e numa palmilha estava escrito ‘coquete’ e na outra, ‘*the same*’!

Transparece nos relatos dos entrevistados uma percepção do seu próprio papel pioneiro e da importância do esforço empreendido em prol da exportação. Também sobressaem a valorização do trabalho e uma visão romântica desses precursores, talvez aprofundada pela distância temporal e pelo sucesso de todo o processo. Estes atores sociais, no entanto, não agiram sozinhos. Fizeram parte de um processo maior, de um contexto econômico de grande expansão, de um cenário político francamente favorável aos industriais. Eles deram sequência e “destino” a um imaginário associado ao trabalho e à germanidade.

Considerações finais

As informações veiculadas pela mídia da época e os relatos orais dos pioneiros da exportação de calçados são pistas para entender um processo econômico e simbólico amplo e complexo. O movimento de exportação de calçados no Vale do Rio dos Sinos foi ao mesmo tempo parte de uma estratégia da ditadura militar para alavancar a internacionalização econômica do país e a reafirmação de um imaginário da região. As notícias veiculadas pelos jornais apoiaram e valorizaram os fatos ligados às conquistas dos exportadores e envolveram a comunidade nesse projeto.

A “vitória” foi a vitória do trabalho, de um *ethos* bastante difundido nas cidades de origem germânica. Foi também a possibilidade de emprego e renda objetiva para os que, no “chão de fábrica”, produzem o calçado.

As narrativas dos pioneiros nos dão conta das dificuldades ligadas à falta de estrutura e de tradição no país para esse tipo de negócio. A busca de mercados e fórmulas para conquistá-los coloca esses atores numa situação difícil de

mensurar. A história econômica daquela época mostra números fantásticos, que fazem com que esses indivíduos sejam sempre lembrados como “heróis fundadores”. Assim, as realizações dos empresários foram realmente importantes, mas foram facilitadas pelo alinhamento ao projeto nacional dos militares, fato que redimensiona as ações.

Seja como for, as narrativas desses empresários constituem-se em relatos históricos importantes sobre o tema em questão e nos falam de uma memória comum, de um discurso que marca profundamente a região. Para comunidades que têm no trabalho e na indústria traços diacríticos de afirmação – como a cidade de Novo Hamburgo, que se intitulou a “Manchester Brasileira” –, a possibilidade de ampliar a escala produtiva por meio da exportação é a reafirmação contundente de um imaginário já consolidado. Se a memória – como diz Catroga – é uma “previsão ao contrário” que fundamenta um projeto coletivo, então os relatos sobre a expansão das exportações no Vale do Rio dos Sinos e a realização de seus pioneiros devem necessariamente ocupar largo espaço na história da região.

A divisão dos resultados monetários, obviamente, não tem a mesma lógica da divisão simbólica. O sucesso, para a imprensa, foi de toda uma região e de sua etnia; o pertencimento a um coletivo vitorioso é de fácil aceitação e difícil relativização. Daí a dimensão de fatos “míticos” alcançada pelas realizações de alguns empresários; esses feitos estão no cerne de um processo aceito como de profunda importância na memória e no imaginário dessas coletividades. Também por isso deve-se ter em conta que não só os relatos dos entrevistados são influenciados por esse imaginário, mas a própria leitura dos pesquisadores – ainda que seja permanente o esforço de distanciamento, necessário para o desenvolvimento da pesquisa.

Referências

ALBERTI, Verena. Histórias dentro da história. IN: PINSKY, Carla B. (Org.). *Fontes históricas*. São Paulo: Contexto, 2005.

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE NOVO HAMBURGO. *7º censo do calçado RS – 1977*. Novo Hamburgo: ACI-NH; FEE, 1978.

_____. *Produção de calçados no Rio Grande do Sul em 1974*. Novo Hamburgo: ACI-NH; FEE, 1975.

BIELSCHOWSKY, Ricardo. *Pensamento econômico brasileiro: o ciclo ideológico do desenvolvimentismo*. São Paulo: Contraponto, 1988.

BOSI, Ecléa. *Memória e sociedade: lembranças de velhos*. São Paulo: Companhia das Letras, 1999.

BRANDÃO, Carlos. *Território e desenvolvimento: as múltiplas escalas entre o local e o global*. Campinas: Unicamp, 2007.

BRASIL na Rússia. *Jornal NH*, Novo Hamburgo, 8 out. 1969.

BRASIL poderá ser o maior exportador de calçados do mundo nos próximos anos. *Jornal NH*, Novo Hamburgo, 27 jun. 1969.

CALÇADOS Superly-Garoty S.A. inicia exportação com 70.000 pares para o Canadá e Estados Unidos. *Jornal NH*, Novo Hamburgo, 25 jul. 1969.

CARNEIRO, Lígia Gomes. *Trabalhando o couro: do serigote ao calçado "made in Brazil"*. Porto Alegre: L&PM; CIERGS, 1986.

CATROGA, Fernando. Memória e história. IN: PESAVENTO, Sandra (Org.). *Fronteiras do milênio*. Porto Alegre: UFRGS, 2001.

CERVO, Amado Luiz. *Inserção internacional: a construção dos conceitos brasileiros*. São Paulo: Saraiva, 2008.

CERVO, Amado Luiz; BUENO, Clodoaldo. *História da política exterior do Brasil*. Brasília: UnB, 1992.

CHARTIER, Roger. *À beira da falésia: a história entre incertezas e inquietude*. Porto Alegre: UFRGS, 2002.

COSTA, Achyles Barcelos da; PASSOS, Maria Cristina (Org.). *A indústria calçadista no Rio Grande do Sul*. São Leopoldo: UNISINOS, 2004.

DEZESSEIS indústrias calçadistas da região firmaram contratos. *Jornal NH*, Novo Hamburgo, 23 jul. 1969.

DREIFUSS, Richard A. *1964, a conquista do Estado: ação política, poder e golpe de classe*. Petrópolis: Vozes, 1981.

FAUSTO, Boris. *História do Brasil*. São Paulo: Edusp, 1995.

FERREIRA, Jorge; DELGADO, Lucília de Almeida Neves (Org.). *O Brasil republicano: o tempo da experiência democrática – da democratização de 1945 ao golpe civil-militar de 1964*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2003.

GINZBURG, Carlo. *O queijo e os vermes*. São Paulo: Companhia das Letras, 1987.

HAFFNER, Jacqueline A. H. *CEPAL: uma perspectiva sobre o desenvolvimento latino-americano*. Porto Alegre: EDIPUCRS, 1996.

HALBWACHS, Maurice. *A memória coletiva*. São Paulo: Centauro, 2006.

LEOPOLDI, Maria Antonieta. A economia política do primeiro governo Vargas (1930-1945): a política econômica em tempos de turbulência. In: DELGADO, Lucília de Almeida Neves; FERREIRA, Jorge. *O Brasil republicano: o tempo do nacional-estatismo*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2003.

LOZANO, Jorge Eduardo Aceves. Prática e estilos de pesquisa na história oral contemporânea. In: AMADO, Janaina; MORAES Marieta. *Usos & abusos da história oral*. 2. ed. Rio de Janeiro: Editora FGV, 1998. p. 15-26.

MARTINS, Rodrigo Perla. *A produção calçadista em Novo Hamburgo e no Vale do Rio dos Sinos na industrialização brasileira: exportação, inserção comercial e política externa: 1969-1979*. 198 p. Tese (Doutorado em História) – PUCRS, Porto Alegre, RS, 2011.

MEIHY, José Carlos Sebe Bom. *Manual de história oral*. 3. ed. São Paulo: Edições Loyola, 2000.

NORA, Pierre. Entre memória e história: a problemática dos lugares. *Projeto História*, São Paulo, n. 10, p. 7-28, dez. 1993.

POLETTI, Dorivaldo W. *50 anos do manifesto da CEPAL*. Porto Alegre: PUCRS, 2000.

POLLAK, Michel. Memória, esquecimento, silêncio. *Revista Estudos Históricos*, Rio de Janeiro, v. 2, n. 3. p. 3-15, 1989.

_____. Memória e identidade social. *Revista Estudos Históricos*, Rio de Janeiro, v. 5, n. 10, p. 200-212, 1992.

PORTER, Michael E. *A vantagem competitiva das nações*. Rio Janeiro: Campus, 1989.

PRADO, Luiz Carlos D.; EARP, Fábio Sá. O “milagre” brasileiro: crescimento acelerado, integração internacional e concentração de renda (1967-1973). In: DELGADO, Lucília de Almeida Neves; FERREIRA, Jorge. *O Brasil republicano: o tempo da ditadura (regime militar e movimentos sociais em fins do século XX)*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2003.

PRINS, Qwyn. História oral. IN: BURKE, Peter (Org.). *A escrita da história*. São Paulo: UNESP, 1992.

SCHEMES, Claudia et al. (Org.). *Memória do setor coureiro-calçadista: pioneiros e empreendedores do Vale do Rio dos Sinos*. Novo Hamburgo: Editora Feevale, 2005.

SILVA, Heloisa Conceição Machado da. *Da substituição de importações à substituição de exportações: a política de comércio exterior brasileira de 1945 a 1979*. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2004.

SILVA, Salomão L. de Quadros. A era Vargas e a economia. In: ARAÚJO, Maria Celina. *As instituições da Era Vargas*. Rio de Janeiro: EdUERJ, 1999.

SUZIGAN, Wilson. Origens do desenvolvimento industrial brasileiro: principais interpretações. In: _____. (Org.). *Indústria brasileira: origem e desenvolvimento*. São Paulo: Hucitec; Campinas: Unicamp, 2000.

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

_____. História oral e contemporaneidade. *História Oral*, v. 5, p. 9-28, jun. 2002.

VIZENTINI, Paulo Fagundes. *A política externa do regime militar brasileiro: multilateralização, desenvolvimento e a construção de uma potência média (1964-1985)*. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 1998.

_____. *Relações internacionais do Brasil: de Vargas a Lula*. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2003.

_____. *Relações internacionais e desenvolvimento: o nacionalismo e a política externa independente (1961-1964)*. Petrópolis: Vozes, 1995.

Fontes orais

BRANDENBURGER, Raul José. *[Exportação]*. Entrevista concedida a Claudia Schemes e Rodrigo Perla Martins para o projeto Memória do Setor Coureiro-Calçadista. Novo Hamburgo, maio 2002.

HORN, Amália Advercy. *[Trabalhadores do setor coureiro-calçadista]*. Entrevista concedida a Claudia Schemes e Rodrigo Perla Martins para o projeto Memória do Setor Coureiro-Calçadista. Novo Hamburgo, maio 2002.

MEURER, Ronaldo Romeu. *[Trabalhadores do setor coureiro-calçadista]*. Entrevista concedida a Claudia Schemes e Rodrigo Perla Martins para o projeto Memória do Setor Coureiro-Calçadista. Novo Hamburgo, maio 2002.

SCHMIDT, Maurício Schmidt. *[Exportação]*. Entrevista concedida a Claudia Schemes e Ida Helena Thön para o projeto Memória do Setor Coureiro-Calçadista. Novo Hamburgo, abr. 2002.

_____. *[Exportação]*. Entrevista concedida a Claudia Schemes para o projeto Memória do Setor Coureiro-Calçadista. Novo Hamburgo, set. 2008.

STRASSBURGER, Cláudio Ênio. *[Exportação]*. Entrevista concedida a Ida Helena Thön para o projeto Memória do Setor Coureiro-Calçadista. Novo Hamburgo, jul. 2002.

Resumo: Este artigo investiga o processo de constituição da atividade exportadora do setor coureiro-calçadista no Vale do Sinos (RS). Tem por objetivo recuperar e registrar as memórias de empresários pioneiros na exportação – a respeito da busca por novos mercados, das dificuldades estruturais enfrentadas e das políticas de exportação do período –, além de analisar os movimentos do setor exportador e a sua articulação com o crescimento da internacionalização da produção, fundamental para o desenvolvimento da economia regional e nacional. As metodologias utilizadas foram a história oral e a pesquisa em fontes jornalísticas locais.

Palavras-chave: exportação, setor coureiro-calçadista, memória, história oral.

Between local and national: history and memory of the pioneers of footwear industry export in Vale dos Sinos, Brazil

Abstract: This article analyzes the process by which the leather goods and footwear industry located in the Vale do Sinos, RS, Brazil, built up its export business. It aims to identify the most important factors that motivated businessmen in the sector to begin to look for new markets and to describe the structural difficulties they faced and the government policy on exports at the time. Additionally, the memories of some of the pioneers involved in the process are used to analyze the changes undergone by the export sector and their relationship with the internationalization of production, which was of fundamental importance to the development of both regional and national economies. The methodology employed is a combination of oral history with local news sources.

Keywords: export, leather goods and footwear industry, memory, oral history.

Recebido em 27/02/2013

Aprovado em 07/10/2013