

Memória do Setor Coureiro-Calçadista:
Pioneiros e Empreendedores do Vale do Rio dos Sinos

Claudia Schemes
Cleber Cristiano Prodanov
Ida Helena Thön
Rodrigo Perla Martins

[MNC]
MuseuNacionaldoCalçado

UNIVERSIDADE FEEVALE

Memória do Setor Coureiro-Calçadista:

Pioneiros e Empreendedores do Vale do Rio dos Sinos

Associação Pró-Ensino Superior em Novo Hamburgo – ASPEUR
Universidade Feevale

Memória do Setor Coureiro-Calçadista:
Pioneiros e Empreendedores do Vale do Rio dos Sinos

Claudia Schemes
Cleber Cristiano Prodanov
Ida Helena Thön
Rodrigo Perla Martins

Novo Hamburgo – Rio Grande do Sul – Brasil
2022

PRESIDENTE DA ASPEUR
Marcelo Clark Alves

REITOR DA UNIVERSIDADE FEEVALE
Cleber Cristiano Prodanov

PRÓ-REITORA DE ENSINO
Angelita Renck Gerhardt

PRÓ-REITOR DE PESQUISA,
PÓS-GRADUAÇÃO E EXTENSÃO
Fernando Rosado Spilki

EDITORA FEEVALE
Mauricio Barth (Coordenação)
Tiago de Souza Bergenthal (Revisão textual)
Tífani Müller Schons (Design editorial)

DADOS INTERNACIONAIS DE CATALOGAÇÃO NA PUBLICAÇÃO (CIP)
Universidade Feevale, RS, Brasil
Bibliotecária responsável: Verônica Augusta da Silva – CRB 10/2549

Memória do setor coureiro-calçadista [recurso eletrônico] : pioneiros e empreendedores do Vale do Rio do Sinos / Claudia Schemes ... [et al.]. – Novo Hamburgo, RS: Universidade Feevale, 2022.
Dados eletrônicos (1 arquivo : 169 megabytes).

Sistema requerido: Adobe Acrobat Reader.
Modo de acesso: <www.feevale.br/editora>
ISBN: 978-65-86341-10-2

1. Setor calçadista. 2. Fatos históricos. 3. Vale do Rio do Sinos. I. Schemes, Claudia. II. Prodanov, Cleber Cristiano. III. Thön, Ida Helena. IV. Martins, Rodrigo Perla. V. Título.

CDU 685.34(816.5)(091)

© Editora Feevale - TODOS OS DIREITOS RESERVADOS - É proibida a reprodução total ou parcial de qualquer forma ou por qualquer meio. A violação dos direitos do autor (Lei n.º 9.610/98) é crime estabelecido pelo artigo 184 do Código Penal.

Universidade Feevale
Câmpus I: Av. Dr. Maurício Cardoso, 510 - CEP 93510-235 - B. Hamburgo Velho - Novo Hamburgo/RS
Câmpus II: ERS 239, 2755 - CEP 93525-075 - B. Vila Nova - Novo Hamburgo/RS
Câmpus III: Av. Edgar Hoffmeister, 500 - CEP 93700-000 - Zona Industrial Norte - Campo Bom/RS
Homepage: www.feevale.br

Colaboradores:

Prof. Ms. Donaldo Hadlich

Alunos Bolsistas: Graziela Hansen

Lucas Eduardo Ramos

Jamile Anelise Raimundo

Apresentação

A preservação da memória e da cultura material da comunidade é uma tarefa de grande importância, mas a falta de recursos e de compreensão da coletividade, poder público e instituições têm sido responsáveis pela perda de grande parte desse rico material de nossa história.

Nesse sentido, o Museu Nacional do Calçado – MNC, preocupado em ser um espaço cultural dirigido também aos setores produtivos do couro, calçados e afins, criadores de moda e designers, empenhou-se seriamente na tarefa de preservação da memória do setor coureiro-calçadista.

Com o apoio do Centro Universitário Feevale e da Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado do Rio Grande do Sul – FAPERGS, iniciamos, em 2002, um inovador projeto de preservação da memória de um dos mais importantes segmentos produtivos do Estado, que alia a pesquisa histórica através de metodologia diferenciada, oferecida pelos pressupostos da História Oral e Tecnologias de Informação, com o uso de elementos computadorizados e produção de documentário com imagens digitais - DVD.

Além desses avanços metodológicos e tecnológicos de som e imagem, preservamos, também, registros escritos integrais, contendo os depoimentos de alguns dos personagens do "cluster" da região do Vale do Sinos, especialmente de Novo Hamburgo, berço de todo processo industrial ligado ao couro e calçado no Rio Grande do Sul.

Para a realização desta fase do trabalho, procuramos entrevistar os atores desse empreendimento e dividimos os depoentes em grupos por atividade profissional: representantes comerciais, trabalhadores, estilistas, transportadores, empresários, imprensa, exportadores, homens públicos e ativistas comunitários tiveram seu espaço nesse trabalho.

Entrevistamos um total de 23 representativas lideranças pioneiras em todas essas áreas, temos mais 50 horas de gravações e 12 meses de meticulosa pesquisa histórica que descortinam um mundo material muito próximo de todos no Vale do Sinos.

Tão próximo que, por vezes, permitimo-nos não registrar ou esquecer e tão umbilicalmente ligado à pujança e crescimento de uma região, que transformou o mapa político, econômico e social de um Estado.

O Vale do Sinos ergueu-se magnificamente construído com o trabalho e o desejo de transformar uma realidade colonial em uma sociedade industrial e, cabe a nós, historiadores e homens da ciência, não permitir que essa história seja esquecida.

Professor Dr. Cleber Cristiano Prodanov
Pró-Reitor de Pesquisa, Tecnologia e Inovação
Diretor do Museu Nacional do Calçado

Sumário

Introdução..... 13
Empresários e Trabalhadores..... 15
- Pedro Adams Neto..... 19
- Gaspar Felipe Schaefer..... 29
- Amália Advercy Horn..... 39
- Irena Koch..... 43
- Adela Leda Meurer..... 49
- Ronaldo Romeu Meurer..... 53
Caixeiros-Viajantes..... 59
- Lauro Senger..... 63
- Luís José Raupp..... 75
O Transporte Rodoviário no RS..... 81
- Romilda Spindler..... 85
- Dária Weeck..... 89

Imprensa e Raid do Calçado..... 95
- Alceu Mário Feijó..... 99
- Iara Maria Adamy Gusmão..... 117
- Mário Alberto de Paula Gusmão..... 123
- Vinícius Bossle..... 133
FENAC..... 145
- Arnaldo Avelino Schmitz..... 149
- Bruno Petry..... 155
Prefeitos..... 161
- Níveo Leopoldo Friedrich..... 165
- Alceu Mosmann..... 177
Exportadores e Estilistas..... 185
- Maurício Schmidt..... 189
- Raul José Brandenburger..... 203
- Cláudio Ênio Strassburger..... 215
- Carlos Gilberto Simon..... 227
- José Maria Carrasco Menna..... 233
Considerações Finais..... 241
Referências Bibliográficas..... 244

Introdução

Este trabalho é fruto de um projeto de pesquisa, apoiado pela Fundação de Amparo à Pesquisa do Rio Grande do Sul - FAPERGS, dentro do Programa de Apoio à Qualificação dos Museus do Rio Grande do Sul, intitulado Memória do Setor Coureiro-Calçadista.

Para esta pesquisa, entrevistamos 23 pessoas representativas do setor. A divisão foi realizada pensando em oportunizar a todos os setores envolvidos no processo produtivo do calçado, desde a fabricação até a divulgação e venda do produto, uma oportunidade de descrever as dificuldades, superações e ações dos principais atores envolvidos.

A metodologia utilizada para este trabalho é a história oral, ou seja, utilizaremos os depoimentos concedidos pelas pessoas citadas. Esses depoimentos foram gravados, transcritos e editados para esta publicação.

Esta metodologia de trabalho possibilita-nos refletirmos sobre

o passado de uma maneira diferente, pois os fatos históricos são narrados através dos sujeitos que participaram diretamente da história ou que tiveram conhecimento dela em seu transcurso.

A história oral é, portanto, construída em torno das pessoas e permite-nos resgatar os múltiplos pontos de vista de um passado complexo que nos traz as memórias individuais dos acontecimentos e pontos de vista que, muitas vezes, são esquecidos pela historiografia oficial. Ao contrário das visões tradicionais que se remetem à memória de um círculo restrito de pessoas, essa metodologia permite ampliar o espaço do conhecimento, garantindo uma abordagem de um grupo que nos permite vislumbrar com mais detalhes o período analisado.

Dividimos este livro em sete partes: empresários e trabalhadores, caixeiros-viajantes, transporte, imprensa e raid do calçado, FENAC, prefeitos, exportadores e estilistas. Cada parte é composta por uma pequena contextualização do assunto e pelos depoimentos dos entrevistados.

Agradecemos ao Centro Universitário Feevale e a FAPERGS que apoiaram e financiaram este projeto de pesquisa; ao Sistema Regional de Museus e, principalmente, aos entrevistados que, gentilmente, cederam seu tempo para a gravação em áudio e vídeo de suas valiosas entrevistas.



Empresários e Trabalhadores

A indústria calçadista foi a primeira atividade industrial importante a se desenvolver em Novo Hamburgo, pois os imigrantes alemães aqui encontraram as matérias-primas de que necessitavam para a confecção de calçados. No início os calçados eram feitos sob medida e por encomenda, já que não havia lojas específicas para a sua comercialização. Os sapateiros mediam os pés na altura, largura e comprimento e depois de alguns dias entregavam o calçado exclusivo.

Entretanto, o interesse pela confecção de calçados se deu pela necessidade das empresas de arreio de cavalos em aproveitar o couro das patas e virilhas dos animais que não podiam ser utilizados na fabricação de peças de montaria. Este couro, então, começou a ser utilizado na fabricação de chinelos, solas e saltos. A fabricação de chinelos, em produção caseira e familiar, pode ser considerada o embrião da indústria calçadista.

Já em 1797, antes da imigração alemã oficial para o Brasil, foi instalado o primeiro curtume na cidade por Nicolau Becker, que hoje é conhecido como o fundador da indústria coureira do Vale do Sinos. Entretanto, os primeiros calçados foram confeccionados de forma artesanal e familiar, mas, com o tempo, este modo de produção se mostrou insuficiente para suprir a demanda dos colonos da própria cidade e até das cidades vizinhas, pois, já em 1842, o comerciante Augusto Jung, "exportava" botinas para a capital. Este comerciante era também proprietário de um curtume e de uma fábrica de arreios que empregava mais de 12 famílias na indústria caseira. Entretanto, foi com o fim da Guerra do Paraguai, em 1864, que os artesãos conheceram a necessidade de realmente expandir seus negócios, pois durante a guerra os sapateiros haviam aumentado sua produção para atender aos pedidos dos envolvidos no conflito e, com o fim desta, tiveram que procurar novos mercados para vender seus produtos.

Um dos marcos do crescimento da atividade calçadista em Novo Hamburgo foi a criação da primeira fábrica de calçados, em 1898, por Pedro Adams Filho, que já trabalhava desde os 18 anos com seu pai, também sapateiro, na confecção de chinelos. Ele foi, portanto, o pioneiro da indústria calçadista de Novo Hamburgo e Vale dos Sinos. Pedro Adams, inicialmente, morou em Dois Irmãos com os pais onde aos 18 anos se estabeleceu como sapateiro e seleiro produzindo chinelos, arreios de montaria e tração. Como se dedicou desde cedo ao trabalho, não freqüentou a escola regularmente e seus estudos se resumiram a três meses de aulas particulares.

Somente depois de dez anos instalada a fábrica em Dois Irmãos é que houve a mudança para Novo Hamburgo.

Esta primeira fábrica chamada Pedro Adams Filho & Cia. Ltda. produzia itens diversificados, pois não havia especialização nem critérios na linha de produtos fabricados.

O maquinário utilizado era da marca Moenus, importado da Alemanha, entretanto, durante a 1ª. Guerra Mundial pressões econômicas e políticas o obrigaram a trocar estas máquinas por outras norte-americanas. Além disso, técnicos italianos e uruguaios foram contratados para melhorar o sistema de produção.

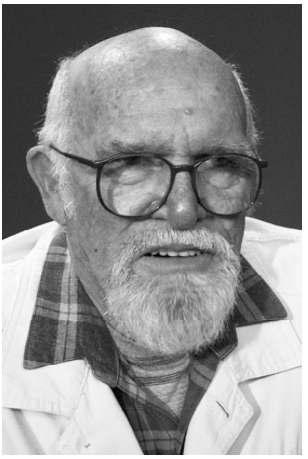
Pedro Adams tinha idéias bastante avançadas para a época. Isso possibilitou a instalação da primeira empresa em bases modernas que tinha como objetivo a racionalidade da produção de sua empresa.

A empresa que só fabricava calçados femininos e masculinos, em 1930, passou a concentrar as atividades na produção de sandálias masculinas. As botinas, que também eram fabricadas, eram vendidas por vendedores que utilizavam o cavalo ou a mula como meio de transporte para chegar ao interior do Estado.

A empresa contribuiu para a criação da Energia Elétrica

Hamburguesa Ltda. que teve Pedro como primeiro presidente, pois a empresa fornecia energia para sua fábrica e para o resto da cidade. Este empresário, portanto, pode ser considerado uma das figuras mais importantes do complexo industrial do Vale dos Sinos, pois foi ele que financiou grande parte das indústrias de calçado e curtumes da região. Pedro Adams, buscando uma maior independência em relação à matéria-prima empregada, abriu um curtume, em 1916, o Curtume Hamburguez, que passou a fabricar couro e sola de diversas qualidades e couros finos de diversas qualidade, inclusive de suínos, que chegaram a ser exportados para a Suíça já em 1917. Pedro Adams Filho, também inovou mais uma vez quando começou a vender seus calçados para São Paulo, após a 1ª. Guerra Mundial.

Além de Pedro Adams, outros industriais e trabalhadores da indústria foram fundamentais para a história econômica da cidade. São eles que nos falarão inicialmente.



Entrevistado: **Pedro Adams Neto**

Naturalidade: Novo Hamburgo

Data de Nascimento: 16 de fevereiro de 1925

Entrevistadora: Ida Helena Thön

Local da entrevista: Residência do entrevistado

Data da entrevista: 06 de maio de 2002

Pedro Adams Neto foi proprietário da empresa Calçados Grande Gala e neto de Pedro Adams Filho. Em seu depoimento, Adams narra a história dessa indústria, contando como a empresa começou pequena, produzindo pouco e com um produto final caro, mas que conseguiu prosperar devido à ótima qualidade do produto. Por último, fala das dificuldades com a exportação de calçados.

O meu primeiro trabalho foi no Curtume do Adams (Curtume Hamburguês), onde eu recebia os couros do matadouro Provenzano. Foi lá que conheci o Pistolin, que se tornou meu grande amigo. Naquela época, quando abatiam as vacas prenhas, os fetos (nonatos) eram jogados fora. O Pistolin começou a colocá-los no sal para guardá-los. Logo me interessei por estes couros e quis curti-los. Como o curtume onde eu estava trabalhando não aceitou a novidade, procurei o Curtume Gewehr que me permitiu curtir as peles, cobrando-me o equivalente a R$ 1,00 por pele curtida. Utilizando o método que aprendi com o Barreto – o químico responsável do curtume Hamburguês – a curtição do nonato deu certo. Das 50 peles, 48 foram aproveitadas. Quando estava aparando as bordas, apareceu um fabricante que ofereceu o equivalente a R$ 20,00 a peça, proporcionando um bom lucro.

O negócio era bom e foi crescendo. Chegou a uma fase em que tinha 5 caminhões diários recolhendo as peles de nonato em todos os matadouros da região. O couro estava sendo utilizado em calçados, bolsas, cintos e confecções e teve uma grande aceitação de mercado. Até o estilista francês Rosier, que estava na época em Porto Alegre, utilizava nossas peles para a produção de modelos de sua grife.

Com esse empreendimento, consegui formar capital para comprar uma participação no Adams S/A e também comprar imóveis nas cercanias da indústria. O imóvel comprado na rua Bento Gonçalves – onde hoje é o Edifício Cristal – foi utilizado para um novo empreendimento: um depósito de couro, em sociedade com Pedro Correa Machado.

Tudo corria muito bem até que um grande pedido de nonato para o Rio de Janeiro remeteu-nos a um enorme prejuízo devido aos problemas da Viação Férrea, já que o transporte acontecia

através de trem. Com o grande atraso da entrega, os couros apodreceram dentro dos vagões.

A partir de então, meu pai chamou-me para trabalhar na fábrica de sandálias do Adams, fazendo com que eu passasse por todas as máquinas e aprendesse todo o processo de fabricação. Isso durou dois anos. Depois fui ao Rio de Janeiro e São Paulo acompanhar a comercialização, trabalhando em depósitos de couro e calçados. Na volta, fui para a fábrica de calçados Adams, já como diretor.

Mas trabalhar para o Adams não era exatamente o que me deixava entusiasmado. Ainda mais que o pessoal sempre se referia a mim como filho do Oscar ou neto do Pedro Adams. Eu queria ser reconhecido por meus próprios méritos, independente de meu pai e avô, que eram pessoas admiráveis.

Para compensar a falta de motivação em trabalhar para o Adams e também para saciar meu espírito irriquieto, eu sempre estava em busca de novos empreendimentos. Assim fundei o Aeroclube de Novo Hamburgo, juntamente com o Egon Scheffel e o dr. Bayardde Toledo Mércio e o Adams Futebol Clube.

Em 1951, com a saída da maioria da família da diretoria do Adams, decidi também sair e iniciar uma nova fase: a de representante comercial de calçados. A primeira representada foi a marca Samello, de Franca, enviada pelo meu pai e meu irmão Paulo, que estavam então morando em São Paulo. Como representante fui sendo reconhecido como "Pedrinho" e comecei a me sentir realizado.

E foi nesse negócio que iniciei meu envolvimento com o Grande Gala. Essa empresa era do Ruy Chaves e do Plínio Diefenthaeler. Os dois tinham uma fábrica com uns cinco ou seis empregados, produzindo oito ou dez pares por dia.

Num sábado, o Ruy encontrou-me no Café Avenida e ofereceu-me a representada. Como eu já representava os calçados Scout, do Osmar Senger, que também era uma linha de calçados femininos finos, recusei.

Mas, no domingo, quando voltei da missa com a Ruth, a empregada disse que um cidadão havia trazido umas caixas de sapatos. Eu abri e fiquei maravilhado com o que vi. Os sapatos eram muito bonitos e perfumados. Só fiquei meio preocupado com os preços. Mas pensei: "Já que estão aqui, vou levar em viagem."

Então, na segunda-feira, fui a Santa Cruz. Mas não abri as caixas. Nem tirei de dentro do carro. Quando cheguei em Cachoeira, o Baccin, antigo cliente e amigo, perguntou-me se eu não tinha mais nada para mostrar. Decidi ir ao carro buscar as amostras do Ruy. Mas quando dei os preços, espantaram-se. Eram muito acima do usual. Como o Baccin sempre comprava um pouquinho de cada representada, ele acabou comprando seis pares do Grande Gala.

Depois disso, fui para Santa Maria com a idéia de mostrar a todo mundo. Lá chegando, fui para a casa do Salvador Isaia. O Salvador olhou os sapatos e perguntou se não tinha desconto, pois dificilmente comprava sem regatear preço. "Não", respondi, "...o preço é este." Os sapatos eram tão bonitos que, mesmo sem desconto, ele fez um bom pedido.

No final da viagem eu já estava com quase duas centenas e meia de pares vendidos para o Grande Gala.

Três dias depois da minha chegada a Novo Hamburgo, o Ruy foi falar comigo todo apavorado. Tinha acontecido uma briga com o Plínio Diefenteler e pedia que eu comprasse a parte do Plínio na empresa, senão iria fechar a fábrica. Pensei: lá se vão os meus dois mil de comissão da venda que fiz na viagem! Fui ao Banco da Província sacar os três mil réis que eu tinha na poupança. Ofereci

ao Plínio os três mil mais os dois mil de comissão a ganhar e ele aceitou o negócio.

Depois de investir tudo o que tinha na compra da parte do Plínio, fui falar com o Ruy e ele me informou que a fábrica não tinha dinheiro para nada, nem couro, nem forro para produzir os pedidos que eu trouxera. Só uma máquina de costura, pois o resto era feito manualmente. Quem costurava era a D. Ava, esposa do Ruy. Era ela quem cuidava da fábrica. Aliás, era uma das maiores costureiras que eu já vi até hoje, fantástica.

Resolvi ir falar com o Brandenburger para ver se conseguia o que precisava. Embora tivessem a fama de durões, receberam-me muito bem. Deixaram que eu escolhesse todo o material que precisava e ainda pagar quando pudesse. Quando voltei para a fábrica, o Ruy espantou-se com tanto couro e material junto.

Neste meio tempo, meu pai estava meio ruim nos negócios em São Paulo e convidei-o a voltar ao sul. Chegando aqui e ao ver as condições em que trabalhávamos, não acreditou que produzíamos sapatos finos naquele local tão precário. Mas vendo o produto, entusiasmou-se e foi conversar com o Mosmann que se propôs a construir um pavilhão no terreno cedido pelo Níveo Friedrich. Quando o prédio ficou pronto, o Grande Gala já era uma marca reconhecida nacionalmente. Sua modelagem sofisticada e o conceito de primeiro calçado perfumado do Brasil já eram conhecidos tanto nos grandes centros brasileiros como no exterior.

Com a aquisição da tecelagem de lona que funcionava onde hoje é o apart hotel Swan Tower, o Grande Gala expandiu sua produção, passando também a fabricar modelos rasos e menos sofisticados, atendendo um segmento de mercado mais popular.

A empresa continuava “de vento em popa” até que houve um desentendimento entre o pai e o Ruy e este acabou se desligando da sociedade.

Nesta época, eu tinha um escritório de representações com 18 prepostos, uma agência de publicidade - a Ledercap e uma locadora de carros - a Coelho Car, que passou a funcionar no posto Tops, que arrendei. Assim como a Coelho Car foi a primeira locadora de carros de Novo Hamburgo, a Ledercap foi a primeira agência de publicidade do Vale do Sinos. Através dela, foram feitas promoções de grande repercussão nacional, como a Campanha do Melhor Balconista de cada estado. A promoção chegou a ter mais de 20 indústrias participantes, que destinavam 2,5% do seu faturamento à estrutura do projeto. Em 1963, durante a FENAC, balconistas de todos os estados reuniram-se em Novo Hamburgo para o sorteio do prêmio final - um automóvel zero quilômetro.

Com a saída do Ruy, tive que assumir a fábrica e deixei o escritório de representações e a agência nas mãos do Alceu Feijó e do Nestor Fips Schneider. O Alfredo Forell gerenciava a Coelho Car e eu fiquei efetivo na fábrica.

Contratamos o Nicola Vasilescu como modelista e depois da saída dele, o Dóia. Mas a falta do Ruy fez com que a firma declinasse, porque era o técnico. Era ele que sabia e conhecia tudo de sapato feminino. Meu pai e eu conhecíamos muito o sapato masculino, ainda do tempo do Adams.

Provavelmente, por falta de maior planejamento e de cuidados meus, os negócios foram declinando. O Feijó cuidava mais da publicidade e o Fips era um relações públicas fantástico, mas nenhum deles tinha *o feeling* de vendedor. Por meados de 1967, acabei perdendo tudo e tendo que recomeçar.

Mas nestes 12 anos de Grande Gala, realizamos muito. Uma das razões que dificultaram o andamento da empresa foi a insistência do governo para que exportássemos os nossos produtos. Nós investimos muito, mas não tivemos o retorno que esperávamos. Tanto é que fui para vários lugares tentar vender

sapato: África, Inglaterra, Alemanha e França. Fui com oito malas, sozinho e sem conhecimento, entretanto me dei relativamente bem. Além do Grande Gala, levei as representadas do Claudio Strassburger, do Superly Garoty, do Edgar Müller - esse foi um dos que mais vendi.

Nesse tempo, o nosso governador era o Brizola e a inflação era muito alta. Quando eu voltei da África, por exemplo, onde permaneci um mês e pouco, havia vendido bastante. Mas o preço ficara completamente defasado com a inflação e o fornecimento dos pedidos tornou-se inviável. Claudio Strassburger disse que não tinha condições de enviar; Edgar Müller, então, resolveu fornecer e o sapato que ele mandou acabou fazendo um grande sucesso. O Grande Gala também mandou duas remessas para a Monróvia, capital da Libéria e outros dois países da África, mas não foi uma coisa significante. No fim tivemos prejuízo. Também tinha o fato de que o Brasil não era bem relacionado e nem bem visto lá fora.

Outra coisa, também inédita, foi a exportação para o Peru, já que ninguém fazia isso. Mandei dois mil pares de sapato para Lima.Como foram de navio, fizeram toda a volta pela Argentina, Chile e, depois de meio ano, apareceram na capital daquele país, como era previsto. E quando cheguei em Lima para vender os sapatos diretamente para os lojistas (o Nino Peretto dos Calçados Jurity estava comigo) ninguém queria comprar, compravam tudo da Suíça, Bali, etc. Não querendo voltar para casa com todos esses sapatos, coloquei, um anúncio, no jornal pedindo vendedores que fossem de casa em casa. Apareceram todos os tipos de pessoas, inclusive médicas e, pasmem, até a filha do presidente da república apareceu. Cada uma escolhia alguns pares de sapato como amostra e, no dia seguinte à tardinha, tirávamos os pedidos e elas entregavam. Pagava-lhes comissão em dólares, pois as vendas eram feitas em dólares. Depois de um mês, sobraram 150 pares dos dois mil enviados.

A volta também foi outra epopéia. Tínhamos que passar pela aduana e teríamos que pagar um imposto de 100% sobre as vendas realizadas. Eu havia dado entrada de dois mil pares e estava saindo do país com 150. O Nino conversou com o responsável e este, por uma gorjeta de mil dólares, daria um jeito, liberaria a carga. Como o lucro tinha sido bem maior do que mil dólares, pagamos. Fomos para a alfândega, onde encheram as caixas vazias com tijolos, papéis e pedras, até chegar ao peso que constava no volume ao chegar ao Peru.

Um meio ano depois, na fábrica, meu irmão Paulo avisa-me: "...tem um telefonema para você, é de São Paulo, do porto de Santos, dizendo que aconteceu um grave problema com o material vindo do Peru: caíram várias caixas e, de dentro delas, ao invés de sapatos, saíram tijolos, pedras e jornais." O funcionário queria saber se podia me pagar o seguro em duas vezes.

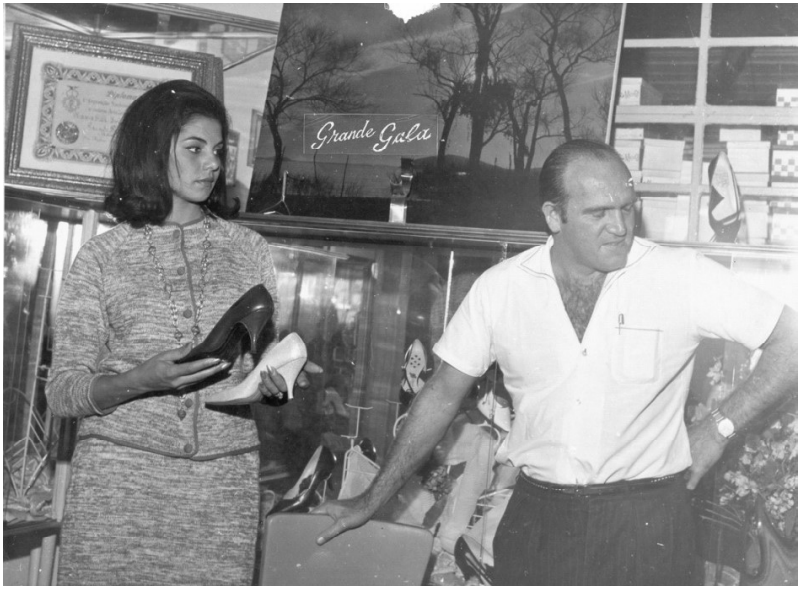
A história do Grande Gala termina em 1967, quando a empresa não agüentou mais. Era uma inflação que girava em torno de 90% e essa situação não permitia que a gente voltasse a exportar ou a crescer.

Assim, em 1968, fui trabalhar como comprador de calçados da rede de lojas Tabajara, onde permaneci até 1976. De 1976 até 1997 ainda fiquei atuando no setor coureiro-calçadista como revisor da rede de lojas americanas Macy's.



Adams Futebol Clube – Campeão Juvenil 1947.

Visita de Ieda Maria Vargas aos Calçados Grande Gala, recebida por Pedro Adams Neto.





Pic-Nic, oferecido aos funcionários dos Calçados Adams – Década de 1930.



Entrevistado: **Gaspar Felipe Schaefer**

Naturalidade: Novo Hamburgo

Data de nascimento: 8 de abril de 1951

Entrevistadores: Ida Helena Thön e Rodrigo Perla Martins

Local da entrevista: Escritório do entrevistado

Data da entrevista: 2 de maio de 2002

Gaspar Schaefer é o proprietário da fábrica Formas Félix. Desde o início de sua carreira, Gaspar revelou-se um empreendedor, sempre inovando em tecnologia. Em sua entrevista fala sobre exportação e sobre o lançamento de um produto exclusivo da moda brasileira, o *látigo escovado*, lançado em 1974.

Antigamente, havia uma revista, a Ars Sutória, que era um catálogo fotográfico, com fotografias em preto e branco dos modelos de calçado e só o Kunz, na época, a comprava, pois ela era muito cara. Que eu tenha conhecimento, só nós tínhamos, e o Carrasco era o primeiro a lê-las. Quando eu tinha meus 10, 11 anos, passava todo o tempo livre na fábrica e os modelistas iam lá, escolhiam os modelos e eu decalcava em papel de seda. Essa era a minha função. Isso foi nos anos 60.

Em 1966, compramos o primeiro *Pantógrafo Albeko,* que era uma grande tecnologia, que equivaleria hoje a uma fábrica comprar um *CAD/CAM.* O Pantógrafo Albeko era para fazer escala. Foi um avanço na época.

Naquele tempo, a FENAC durava duas semanas, e esse Pantógrafo foi exposto na Feira, que incluía máquinas. Veio um técnico alemão e, como eu falava Alemão, fiquei aprendendo e fazendo apresentações para as máquinas Kehl, que era a importadora. Eu não trabalhava no Kunz ainda. Só comecei em 1967, quando terminei o Ginásio. Trabalhava de dia e estudava à noite, como era de costume. Trabalhar ali foi um divisor de águas para mim. Até então, trabalhava todos os verões, pois meu pai não tirava férias. Algumas vezes porque não podia; e outras, porque não queria parar de trabalhar. Como eu já tinha o Ginásio, que era bastante para a época, e sabia trabalhar com o Pantógrafo, virei o "professor". Cada máquina que o Sr. Oswino Kehl vendia, ele falava com meu pai, que me mandava ensinar. Ensinei a *Paquetá*, por exemplo.

Eu perdi a conta de quantas fábricas tive que ensinar a mexer com a máquina. Mesmo depois que eu não estava mais na fábrica e sim na faculdade, em Porto Alegre, tive que arranjar um tempo para viajar e ensinar ao pessoal a usá-la. Eu nunca me esqueço que fui ensinar o pessoal a escalar, na cidade de Caçador, em uma

fábrica de sapatos. Eu tinha que ter um princípio de explicação, então comecei: "O que é um Pantógrafo? Essa máquina escala números nos sapatos. Por exemplo: se tu calças número 40 e o outro usa 41, a máquina faz este aumento nas peças." Só que eu estava dando aula para os operários e, quando olhei para um dos homens que estava aprendendo, vi que ele nunca tinha usado um sapato na vida. Ele só usava chinelo, comprado em "*venda*", que não tinha numeração, pelo menos naquela época. Isto foi uma satisfação, pois esse mesmo sujeito que eu ensinei a escalar, que nunca tinha usado sapato, encontrei anos mais tarde, e ele já era modelista porque continuou se aperfeiçoando.

Entre os anos de 1967 e1968, começou a exportação e ninguém tinha a mínima idéia da numeração americana. O Bredemeyer tinha algum conhecimento sobre isso e elaborou uma tabela de medidas em polegadas e milímetros. A primeira foi a numeração Brannock, que apresenta uma diferença entre a inglesa e a americana. Durante muito tempo, fomos os únicos no mercado a ter essa tabela e a noção de como trabalhar com ela. No começo, ao invés de pedir um 6B, que era o certo, o pessoal pedia um 36B. Quando eles diziam B, tínhamos uma vaga idéia de que eles queriam 6. Durante muito tempo se pegou o 35 no lugar do 6B. Como as medidas se excediam e o mercado estava iniciando, servia.

Trabalhávamos 6 meses, meia temporada, quando surgiram os primeiros importadores. Lembro que o primeiro deles foi o Artur Green.

Os importadores traziam o sapato e, a partir daí, fazíamos a forma, o que levava, no mínimo, uma semana. Hoje, em uma semana, muitas vezes o pedido já está no destino ou está sendo remetido.

Cabe ressaltar, também, a entrada da Sumitomo na exportação. O primeiro japonês que veio para cá chamava-se Sazaki e só falava

em inglês. Não tinha uma língua intermediária. Nem mesmo espanhol seria entendido pelos donos das indústrias na época, no máximo, o alemão. Então, precisava-se de alguém que entendesse o mínimo de inglês e com credibilidade. Essa pessoa foi o Günter Kunz, pois ele falava bem o alemão e era possível entendê-lo em inglês.

Ele também conhecia o seu Oscar Kunz, fabricante de formas, que era o único na época que tinha a chave da porta de todas as fábricas. Durante muito tempo, o Günter e eu trabalhamos à noite, fazendo escalas para o Strassburger. Nós éramos os únicos neste setor. Isso era um negócio nosso; os velhos não ficavam sabendo. Nessa época, eu tinha uns 16 anos, já ganhava bastante dinheiro e não tinha compromisso nenhum com o mundo.

Foi no tempo da Sumitomo que a coisa começou a criar um ar de negócio mesmo. O sapato nunca representou 0,1% na corporação, mas era um grande negócio aqui. Assim como o Adams foi a semente multiplicadora no que se refere à fabricação de calçados, a Sumitomo foi a multiplicadora dos escritórios de exportação, muitos deles, dissidentes da SKB. Chegamos a ter mais de cem exportadores, no auge da *ABAEX (Associação Brasileira de Agentes de Exportação).*

De 1974 a 1982, trabalhei nas companhias de exportação, mas com couro, não com formas. O Michel Meinard começou devagar, procurando uma coisa diferente. Eu acompanhei o começou do Látigo, que era um couro acabado com uma anilina especial, feita com uma tinta especial, a Magic. Era um couro sem acabamento, com fundo amarelo. Por cima eram feitas as cores diferentes. Depois, esse couro era escovado sob determinadas condições e ficava com um bronzeado durante muito tempo. Foi uma das poucas vezes em que o Brasil fez moda e criou uma característica no sapato brasileiro. Isso começou em 1974 e foi até

1980. Durante um bom tempo, foi o couro Látigo que predominou. Ele era escovado e, em cima, já montado, era dado o acabamento. Mas sempre eram queimados, davam uma manchada, para dar uma característica rústica. Isso teve aquela explosão!

Fiquei 8 anos trabalhando como vendedor de couro. Em 82, fazia acabamento de couro. Eu ia de manhã cedo a Guaporé, trabalhar no Curtume Temignoni; saía de lá no final da tarde e ia direto para Porto Alegre assistir a aula. Voltava de madrugada para casa.

Em 82, o Carlos Lau convidou-me para voltar para as Formas Kunz. Antes disso, tinham me convidado para ser diretor da Superly Garoty. Como eu tinha um sócio, que era meu irmão, se eu saísse, perderíamos a representada. Então, não aceitei ser diretor da Superly. Logo depois, o Lau procurou-me. Meu pai não me deixava sair da representada, mas o sonho dele era que eu voltasse a trabalhar com formas, então ele não se importou.

Em 69, houve uma crise muito forte, talvez uma das piores que tivemos na exportação, e o mercado interno parou. Durante o "Milagre Brasileiro", na década de 70, aconteceu o "*boom*". Foi nesse período que muitas fortunas se fizeram. Quem tinha imposto de renda a pagar, podia aplicar em fazendas na Amazônia. Naquela época, aquilo era um "fim de mundo". Muita gente comprou fazendas lá com o imposto de renda. O "boom" foi tão grande, que a revenda Ford daqui, virou a maior vendedora de carros Galaxy do Brasil. Havia até um museu do Galaxy!

Nesta época, aconteceu um fato interessante: eu estava trabalhando com couro e era muito amigo de um holandês, o Kanters, que chegou a ter uma exportadora muito forte na Europa. Ele tinha se envolvido com couro no nordeste, mas não deu certo.Então, ele disse para eu ficar com aquele couro. Nesta hora, tive uma idéia. Peguei o carro e fui até o curtume Berger em Roca

Sales. Como meu curtume, o Berger era especialista em fazer anilina, sobrava muito couro. Na época, eles tentaram imitar uma napa estampada, só que não tinham acertado o curtimento e o acabamento. O curtume Berger tinha 120 mil metros curtidos, em peles de 10 linhas, querendo acertar um acabamento. Eu estava esperando para fazer alguma coisa.

O Kanters queria um couro que parecesse de bezerro. Então, eu fui para o curtume com uma idéia fixa porque tinha ouvido falar do porquê os italianos compravam nossas piores peles. O Renan, do Fasolo, tinha me contado que eles levaram uma pele muito ruim para um curtume na Itália e, 6 dias depois, se ele não tivesse visto, não ia acreditar que era a mesma pele que eles tinham trabalhado.

Qual era o conceito dos nossos curtidores? Pegar uma pele, curtir e vender. Eles nunca tiveram o conceito de trabalhar e valorizar. Eu ficava me perguntando: "Como os italianos conseguem fazer? O que eu posso fazer?" Então, peguei uma pele daquelas, mandei dar uma leve lixada para tirar os defeitos e mandei impregnar por pistola; dar uma impregnação leve porque a flor já tinha sido lixada. Dei uma prensada na pele e mandei dar o acabamento. Parecia tão absurdo dar acabamento em anilina numa pele lixada, que quase que foi negado. Mas essa pele ia ser acabada depois do sapato pronto. Seria dado um retoque de pomada com cor e a idéia era ter uma flor pequena como se fosse de um bezerro.

Depois disso, mostrei para o Diretor do curtume e ele perguntou: "O que tu inventaste? Isso é coisa de louco, Gaspar!" Eu disse: "Olha, fiz isso aqui". Então, ele olhou o couro, mas ainda não tinha o acabamento do sapato. Depois de olhar, ele disse: "*Gaspar, se tu venderes um metro disso, te dou o que tu quiseres*." Peguei o couro e voltei para Novo Hamburgo. Entreguei a pele para o

exportador, o Kanters, e dois dias depois, alguém do *Catléia* disse-me: "Gaspar, queremos 10 mil metros deste couro."

Voltei ao curtume com o pedido, já calculando a comissão sobre a venda. Meu erro foi levar um sapatp feito com o couro; pela Catléia.O sapato era maravilhoso e não podia se ver do couro que tinha sido feito.O diretor colocou o preço acima do valor da anilina, que era a mais cara, ignorando a qualidade do couro que havíamos usado. Com isso perdi o pedido, pois o desenvolvimento fora feito por mim e outro curtume o produziu por um preço um preço mais barato.

Tive a satisfação de ter feito uma coisa nova, tanto é que aquilo levou o nome de Anilina Magic porque tinha sido uma mágica. Hoje, em um curtume em Portão, tem uma seção de acabamento que se chama Magic.

Foi por isso que eu voltei para o sapato. Tomei minha decisão e aceitei a proposta do Carlos Lau. A coisa que mais me chocou foi que, no dia em que eu ia começar na fábrica, em março de 82, meu pai teve um derrame, e nós nunca mais voltamos a trabalhar juntos. Parecia que ele tinha esperado até aquele momento.

No começo, só se fazia forma de madeira, mas a Paquetá já tinha importado, por instruções do Kunz, uma injetora para começar a fazer forma plástica. Todo mundo acha que se passou a usar forma plástica ao invés de madeira por uma questão ecológica, mas não é nada disso. Em 1987, conheci o americano que inventou a forma plástica. Ele tinha uma fábrica e me disse o motivo: no final dos anos 60, foi o grande "boom" do boliche nos Estados Unidos e os americanos não gostavam do som dos pinos de plástico. Tinha que ser de madeira, por causa daquele som estridente. Então, a fonte de madeira dele secou porque a preferência eram os pinos de boliche. Com isso, ele se viu obrigado a procurar uma alternativa e começou a fazer formas

de plástico. Isso se tornou padrão nos Estados Unidos e se espalhou pelo mundo.

O Sr. Arlindo, da Paquetá, que sempre foi "chegado" ao meu pai e a mim, disse: "Vão se preparando porque vamos precisar fazer forma plástica." Então, o Sr. Arlindo, a pedido do Kunz, importou uma injetora para o Kunz, como se fosse para ele. Depois foi complicado, porque durante 5 anos, criamos uma fábrica da Paquetá dentro da nossa, por causa daquela injetora que era deles. Essa máquina estava parada há dois anos, atirada, porque não tinha ninguém pra tocar esse projeto. Foi aí que eu entrei. Minha primeira missão foi fazer formas plásticas.

Depois, montei mais quatro fábricas, além das Formas Kunz. A de Franca, eu comprei em 1978, antes de ir trabalhar no Kunz. Durante quatro anos, eu fui todos os meses para Franca, sem ganhar salário. Depois, montei uma fábrica em Belo Horizonte e outra em Igrejinha, que eu não terminei.

Em relação à exportação, lembro-me de uma época em que começaram a exportar sapato para o Chile. Depois, começaram a importar sapatos do Chile. Então, compravam sapato de lá para mandar para fora. Aquilo me deixava invocado e eu dizia: "Mas por que não vamos para o Nordeste?" O Nordeste era mais perto dos Estados Unidos e da Europa e tinha mão-de-obra, mas as pessoas tinham preconceito em relação aos nordestinos. Eu, por sinal, só perdi esse preconceito depois que fui ter a fábrica em São Paulo, e o pessoal era todo nordestino. Eles viajavam de 3 a 4 horas de ônibus, chegavam no horário, ganhavam um salário baixo e trabalhavam. Os alemães aqui, que diziam que era uma maravilha, andavam duas quadras e já reclamavam; eram muito mais "chatos".

Em 1992, a ABAEX agendou com o governador Ciro Gomes uma visita ao Ceará. Fomos bem recebidos e o discurso do governador foi que ele podia abrir mão dos impostos porque os

salários iam gerar receita, e a própria existência de salários pararia de criar pressão sobre o pouco imposto que ele tinha. Assim, ele não teria que subsidiar a comida do pessoal que estava trabalhando. Disse, também, que nordestino era trabalhador, o que ele não tinha era emprego.

Em maio deste mesmo ano, o Governador do Ceará veio para cá e marcamos um almoço. Tenho as fotografias. Dá para contar quantas pessoas foram nesse almoço. Muita gente boa me xingou, pois eu estava pensando no Nordeste.

Em 1992, começou também a época da tecnologia. Nesse ano, fui para a Europa, visitar a Áustria, a Inglaterra e a França, que tinham sistemas de CAD. Nesta época, comecei a parceria com a Lectra Systems.

Em 1987, dei uma entrevista para uma revista americana de moda de sapato, a Footwear News, falando sobre novas tendências. Disse que tínhamos que ser melhores, mais rápidos e mais baratos. Na época, quase apanhei.

Quando eu dizia que um dia trabalharíamos com tecnologia digital, o pessoal se assustava. Hoje, sou referência em termos de tecnologia, em nível mundial. São cinco anos de trabalho, sendo que dois deles, eu passei desenvolvendo o torno CNC. Hoje, uso essa tecnologia, que passei dois anos fazendo, sem ganhar nada; mas cheguei lá. Hoje, tenho a fábrica de formas mais moderna do país. Inclusive, tem três rapazes que trabalham comigo, que nem se formaram em Engenharia ainda, mas já fizeram um digitalizador à laser. Estão até recebendo propostas para exportar a máquina. Eles também já fizeram uma fresadora para maquetes de solado, que vai custar metade do preço da importada. É interessante, porque um desses rapazes, logo quando eu comecei na fábrica, estava fazendo o torno. Um dia, ele sentou na minha frente e disse: "Gaspar, eu te admiro muito." Eu disse: "Mas por quê?" E ele respondeu: "Porque tu estás com 47 anos, começando tudo de novo".



Torno de formas.



Desenvolvimento da forma.



Sr. Félix Schefer, com uma forma de madeira.



Entrevistada: **Amália Advercy Horn**

Naturalidade: São Sebastião do Caí

Data de nascimento: 13 de maio de 1915

Entrevistadora: Ida Helena Thön

Local da entrevista: Residência da entrevistada

Data da entrevista: 15 de abril de 2002

Amália Advercy Horn foi uma das primeiras costureiras de calçados de Novo Hamburgo, iniciando seu trabalho em 1930. Em seu depoimento, fala sobre esse trabalho, primeiramente em fábricas e, posteriormente, em casa. Ela cita as indústrias para as quais trabalhou e explica como funcionava o sistema para quem costurava em casa.

Eu adorei ser uma das primeiras costureiras de calçados, porque se fosse mais moça, acho que eu costuraria hoje ainda. Entrei passando cimento e logo comecei a costurar forro de calçado. Um dia faltou uma costureira e tinha que sair uma amostra, daí eu sentei-me na máquina, fiz o mostruário e já fiquei costurando para sempre. Trabalhei na fábrica defronte a do Adams. Comecei em 1930, tinha 15 anos e fiquei mais ou menos uns sete anos nessa fábrica. Depois, casei, trabalhei mais uns 8 meses, comprei uma máquina e fiquei costurando em casa. Em casa, era mais tranqüilo para costurar. Não tinha horário e as minhas vizinhas vinham tomar chimarrão. Eu costurava e elas faziam tricô. Ensinei muita guria a trabalhar. Vinham aqui e eu as ensinava. O material eles traziam aqui em casa e depois buscavam. As linhas comprava na Casa Singer, principalmente, a vermelha. Lá, eles tinham de tudo.

Nesse meio tempo nós, eu e meu marido, botamos uma fábrica, lá por 1945. O Calçados Lisete, porque tenho uma filha com este nome. Fazíamos sapato de combate, assim, saltinho baixo, anabela, sandalinhas... Com a fábrica fui trabalhar lá na seção de costura. Depois, quando fechou, voltei para costurar em casa.

Olha, não posso dizer que teve alguma coisa difícil, porque para mim nunca faltou serviço. Costurei para a fábrica do seu Beno Kruse, a Reluz; do Ilmo Cassel, o Sulex, que fazia calçado feminino. No fim, trabalhava para o Scout e ali encerrei. Tinha 57 anos e fiquei doente. Mas costurar à máquina não trouxe problema de saúde para mim, pois era só pisar em cima e sair costurando. No princípio, não tinha motor, costurava pedalando. Fazia 12, 15, 20 pares por dia, dependia, pois quando era mais fácil, ia mais ligeiro. Quando era mais difícil, ia um pouco devagar. As pessoas têm que ter consciência e cuidar do que fazem, fazer bem feito. Não ir trabalhar na fábrica só para falar, falar e cochichar. Devem cuidar das suas obrigações. Aí só vai, não é?

Mas quem não faz isso, não pode ir para frente.

Eu lembro, de interessante, que tinha um tipo de calçado que a gente pegava as tiras todas e dava um nó. Aquilo deu um trabalhão! Dava nó e depois fazia o sapato, a gáspea do sapato. Tinha que dar o nó direito e o nó esquerdo. Aquilo me atrapalhou muito. Foi na fábrica do Reluz. Eu não tinha preferência para costurar, gostava de tudo; o que vinha, vinha bem. Só aquela vez, aquele sapato me atrapalhou!

Eu fazia tudo sozinha, costurava, recortava, não tinha ajudante. Os recortes eram feitos com tesoura, qualquer tipo de tesoura bem afiada, mas não podia ser muito grande.

Seção de corte de fábrica da década de 1920.





Setor de montagem da primeira fábrica de Pedro Adams Filho.



Entrevistada: **Irena Koch**

Naturalidade: Campo Bom

Data de nascimento: 27 de abril de 1918

Entrevistadoras: Claudia Schemes e Ida Helena Thön

Local da entrevista: Residência da entrevistada

Data da entrevista: 25 de abril de 2002

Irena Koch foi costureira de uma das primeiras fábricas de calçados de Novo Hamburgo, o Calçados Jacob. Em seu depoimento, conta como era o trabalho na época e o dia-a-dia na fábrica. Além disso, comenta, o bom relacionamento que havia entre empregados e patrões e as amizades que se formavam.

Para mim significou muito trabalhar em uma das primeiras fábricas de sapato de Novo Hamburgo, porque a gente trabalhava e já era para ganhar. Não era como agora. Atualmente o pessoal estuda mais. Naquela época, não tinha esses estudos que tem hoje. Então, a gente tinha que trabalhar. Fui trabalhar na fábrica do Jacob, na idade... entrei lá em 1934, dia 16 de abril e eu tinha 15 anos. Daí, dia 27 eu fiz 16 anos. Trabalhei lá 20 anos, gostava muito de trabalhar lá. O patrão foi muito bom, o seu Jacob, um homem calmo, muito ponderado, nunca o vi irritado. Ele trabalhava nas máquinas, arrumava o que estava estragado. Não ia para casa ao meio-dia, nós íamos todos almoçar; ele não, ficava lá, arrumando as máquinas. O Jacob foi um homem fora de série, foi muito legal. Foi bom trabalhar lá, gostei. Sempre gostei.

O dia-a-dia da fábrica era assim: eu começava as sete da manhã até às onze e meia, e da uma às seis. Tinha 30 dias de férias. Até vou contar um pedacinho que para mim foi muito importante. Trabalhei durante todo ano e perdi só duas horas de serviço e ainda por causa de um enterro. Então, eu fui gratificada com 600 cruzeiros naquela época. Ganhei aquilo em dezembro, Natal, fim de ano, daí não fechei mais a boca. (risos) Foi muito importante para mim. Gostei muito de trabalhar lá.

Pelo que as firmas pagavam, até que eu ganhava um salário bom, dava para viver... É, foi um salário bom. Olha, deu para fazer um pé-de-meia, como tu sabes, não é? Tenho essa casa e a outra lá em cima... O meu marido também trabalhava. Ele trabalhava no Adams.Então, fazia-se economia. Trabalhava-se e economizava-se. Se a gente ia num baile, tomava uma cerveja e uma gasosa (risos). Era muito bonito. Olha, a nossa mocidade foi muito bonita. Havia respeito, hoje eu não sei, parece que não existe mais. Nossa... barbaridade... como a gente respeitava e era respeitado!

Produzia-se muita coisa porque era um serviço simples. Uma sandália era simples de se fabricar naquela época que eu entrei lá. Eu não sei, qual era a produção, mas era bastante.

Acho que, por dia... eu não sei quantos pares eu produzia. Bom, mas isso em fábrica vocês não têm idéia. Isso é assim, uma está debruando, a outra está fechando, a outra está pondo a tira de trás e assim por diante; a outra prega o botão, a outra abotoa... não é só uma que faz o sapato. Mas, depois que eu saí, eles fizeram isso. Pegaram uma caixinha, botaram o talão por completo lá dentro e davam para a costureira. Ela fazia todo aquele serviço. Então, dava para controlar. Assim, eles tinham que assinar quantos pares, quantos talões faziam por dia, mas isso mais atualmente. Eu estou fora da firma desde 54, não sei agora, hoje em dia. Hoje é outro sapato, é um sapato mais fino. Hoje não é mais o Jacob Sociedade Anônima, tem outro nome, só que eu não me lembro. Mas era muito bom trabalhar...

Vocês não lembram, mas o Zeppelin passou por aqui. Aqui não, não sei se passou em São Leopoldo...Porto Alegre, mas nós vimos nitidamente. Aí, ele parou a firma e botou nós todos para rua para vermos o Zeppelin. Nossa! O pessoal abanava para nós e nós abanávamos para eles. Foi muito bonito. Eu vi o Zeppelin! (risos)

Eu era debruadeira. Debruava, costurava, ligava, fechava sapato; sapato, não, sandália. Não era sapato naquela época, era uma sandália. Depois foi melhorando, melhorando. Tinha, também, um gerente. Quando entrei, o gerente era o Paulo Heidrich. Nunca ouviram falar nele? Não, ele faleceu. Depois, foi o Mário Lammel; este vocês conheceram.Quando ele saiu, ficou o Henrique Jacobus.

A fábrica era pertinho, muito perto da minha casa. Era pertinho, eu não tinha dificuldade e nunca cheguei atrasada.

Quando faltavam 5 minutos para a uma hora da tarde, eles trancavam a porta. Não podia mais entrar. Chegou atrasado, volta para casa. Então, todos caprichavam para chegar na hora.

Mas o abono foi uma felicidade, nossa, que felicidade, não fechamos mais a boca... Também sempre me dei bem com os gerentes, sempre procurava ficar no meu lugar.

As colegas eram boas, mas eu não me misturava muito. Até porque tinha assim uns "blocozinhos". Então, cinco para uma batia o ferro e nós todos corríamos para os lugares. Daí, tínhamos que ficar sentadas e a uma hora batia de novo e começávamos a trabalhar. Se eu estava na máquina de debruar, eu debruava; se eu estava na máquina de costura, costurava; se eu estava na máquina de fechar o calçado, fechava.

Eu não fazia uma coisa fixa. Trabalhava em tudo, onde faltava eu ia, a contra-mestre me botava.

Também fui contra-mestre por 5 anos. Daí o meu trabalho era servir as outras. Pegar o serviço e pôr na mesa, na máquina daquelas costureiras, isso é contra-mestre. Eu também dirigia e tinha muita responsabilidade. Saí porque não agüentei mais, mas foi muito bom, foi uma experiência muito boa.

Sobre o Expresso Rio Grande - São Paulo

O Edvino e o Arlindo resolveram experimentar fazer transporte. Na primeira viagem, foi o Arlindo e o Arnaldo, meu outro irmão. O Edvino não foi porque o Valdir, meu sobrinho, estava por nascer, aí ele ficou... Mas foram muito bem na primeira viagem...

Eles foram para São Paulo, mas depois lá, eles tinham dificuldade de arrumar carga. Daí botaram no carro: Expresso Rio Grande- São Paulo. Aí choveu carga!

O primeiro nome foi Spindler e Cia.

Eu sei que, muitas vezes, estava o caminhão carregado e eles não tinham dinheiro para seguir a viagem. Então iam lá em casa para pegar... Mas que tinham dificuldade, tinham muitas.

As estradas eram muito ruins, por isso já levavam pranchas de madeira e colocavam-nas quando iam numa buraqueira para não atolar, passaram muito trabalho...

A primeira viagem para São Paulo durou 8 dias. Eles transportaram e trabalharam muito. Não só os meus irmãos, os outros empregados também; não tinham hora para sair nem para voltar. Naquela época, acho que o pessoal era mais solidário. Hoje, parece que se eles podem arrancar o cabelo de um, vão logo arrancando.

O Edvino era o que mais trabalhava. O Arlindo era conservador e o Edvino, não. O Edvino queria progredir e enxergava longe. Mas o Arlindo não, ele trancava-o.

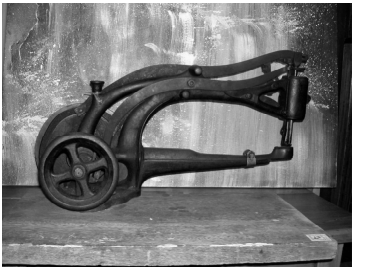
Depois que eu saí do Calçados Jacob, comecei a trabalhar em casa, por minha conta. Daí um dia minha mãe disse assim: "Irena, esse negócio do Expresso vai dar em confusão". Olhei para ela e disse assim: "E o que nós podemos fazer? Ficar olhando e ficar quieto? O que vai se fazer?"



Seção de corte de calçados da primeira fábrica de Pedro Adams Filho.



Costureira da fábrica de calçados Grande Gala.



Máquina de costura antiga.
Década de 1920.



Entrevistada: **Adela Leda Meurer**

Naturalidade: Solitária – Município de Taquara

Data de nascimento: 10 de agosto de 1937

Entrevistadoras: Claudia Schemes e Ida Helena Thön

Local da entrevista: Estúdio de TV da Feevale

Data da entrevista: 8 de maio de 2002

Leda foi costureira de calçados no início da indústria calçadista de Novo Hamburgo. Ela relata o dia-a-dia do trabalho de costura que era feito, também, nas próprias residências das trabalhadoras, além de alguns modelos curiosos.

Comecei a trabalhar na indústria de calçados como costureira. A minha cunhada ensinou-me a costurar quando casei e vim para Novo Hamburgo. Aqui, trabalhei 15 anos para os Calçados Corintho. Depois, trabalhei 10 anos para os Calçados Modelli e mais 5 anos para a Off Road. Sempre trabalhei em casa e me achava uma privilegiada, pois, na época, a gente podia trabalhar na nossa residência, cuidando dos filhos e ser registrada na firma. A empresa levava e buscava os sapatos, a gente não precisava sair de casa. Hoje, isso não acontece mais, pois só tem atelier de costura. Quando completei 30 anos de trabalho, me aposentei.

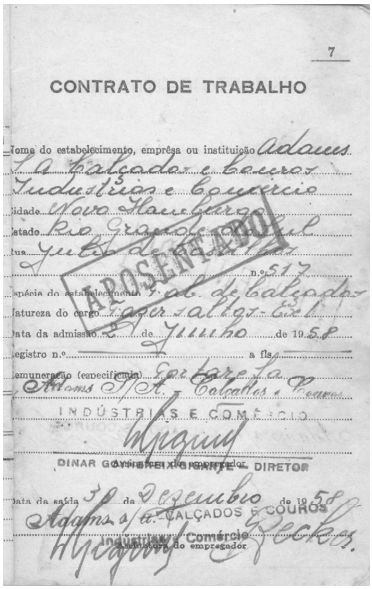
A maior dificuldade era ter que trabalhar muitas horas para conseguir fazer a tarefa, pois a gente ganhava uma por dia. Costurávamos em torno de 30 pares diariamente, conforme o modelo do calçado. Quando era bota, por exemplo, levava mais tempo.

Lembro de uma coisa curiosa que aconteceu quando o Jânio Quadros foi presidente. Ele dizia que ia varrer tudo, então inventaram um sapato chamado "vassourinha". Fizeram um enfeite em cima do sapato e deram o nome de vassourinha em homenagem a ele.


MINISTÉRIO DO TRABALHO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO
DEPARTAMENTO NACIONAL DO TRABALHO
SERVIÇO DE IDENTIFICAÇÃO PROFISSINAL

Carteira Profissional

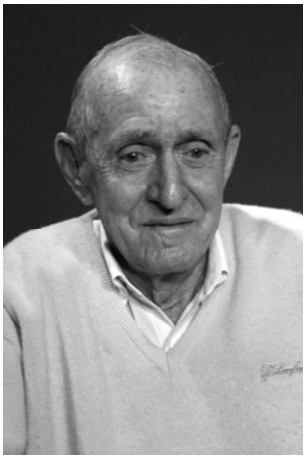
Série 112
Número 33906
POLEGAR DIREITO
Assignatura do portador
Adela Leda Meurer


7

CONTRATO DE TRABALHO

Nome do estabelecimento, emprêsa ou instituição Adams S/A Calçados e Couros Industrias e Comercio
Cidade Novo Hamburgo
Estado Rio Grande do Sul
Rua Julio de Castilhos n.º 517
Espécie do estabelecimento Fab. de Calçados
Natureza do cargo Operaria Calçados
Data da admissão 2 de Julho de 1958
Registro n.º ____ a fls. ____
Remuneração (especificar) Cr$ 1.200,00
Adams S/A. Calçados e Couros
INDÚSTRIAS E COMÉRCIO
DINAR GONÇALVES ASSIGNANTE DIRETOR
Data da saída 30 de Dezembro de 1958
Adams S/A. CALÇADOS E COUROS
Indústrias e Comércio
Assignatura do empregador

Primeira Carteira Profissional
de Adela Leda Meurer.



Entrevistado: **Ronaldo Romeu Meurer**

Naturalidade: Solitária – Município de Taquara

Data de nascimento: 20 de julho de 1930

Entrevistadoras: Claudia Schemes e Ida Helena Thön

Local da entrevista: Residência do entrevistado

Data da entrevista: 26 de abril de 2002

Ronaldo Meurer trabalhou na primeira fábrica de calçados de Novo Hamburgo, Calçados Adams. Em sua entrevista, ele fala sobre o seu trabalho e as diversas seções nas quais trabalhou, desde que iniciou na fábrica com 12 anos. Ronaldo destaca as amizades feitas no trabalho e explica como era a fabricação de calçados naquela época.

Comecei a trabalhar com 14 anos de idade, quando fui fichado (carteira assinada). Na realidade, comecei com a idade de 12 anos, mas sem ser fichado. Aos 14, fui fichado na firma. Ali, passei por várias seções, na época era por seção. Era uma seção de solaria, onde comecei. Depois, era a seção de aviamento, porque da solaria ia para o aviamento. Do aviamento, o material era transportado para as oficinas, onde era montado o calçado. Assim, passei pela seção de aviamento, de sola, de corte...

Dentro da firma, eu me sentia muito bem. Na época, poucas firmas existiam em Novo Hamburgo, mas não mudei de firma. Tive propostas para trocar, mas como me sentia bem dentro dessa firma, nunca fiz questão de mudar. Trabalhei até a idade de..., foram 30 anos de serviço. Completei os 30 anos, pedi aposentadoria e os patrões me pediram que retornasse ao trabalho. Aposentei-me e 30 dias após já voltei a trabalhar na mesma firma, mas promovido, agora como chefe de seção.

Comecei a trabalhar em 1944. Completei 30 anos de serviço e trabalhei mais 8 aposentado.

A maior dificuldade da época era conseguir mão-de-obra e pessoas para trabalharem dentro da firma. Para você conseguir um empregado competente era muito difícil. Às vezes eu saía em fim de semana a procurar colegas que sabia que eram operários bons, funcionários bons. Ia procurá-los para trabalharem comigo. Hoje, é bem ao contrário. Você tem que correr para procurar um emprego, mas, na época, a pessoa era procurada para ser um empregado. Isso tenho como lembrança boa.

Na fábrica o dia-a-dia era assim: a gente começava às 7 horas, ia até 11h30min; depois, das 13h às 18h. Quando tinha bastante serviço, a gente trabalhava até 9, 10 horas da noite. Às vezes, até a uma hora da manhã. O dia-a-dia era assim.

Hoje em dia, as firmas, na maioria , têm muitas coisas como lazer ou mesmo botam estudo dentro da firma, professores a ensinar; vejo falar por outros. Na época, não tinha isso. Só tínhamos uma TV, na sala de refeição, para olhar no meio-dia.

No dia-a-dia, com os patrões, era muito bom, pois a gente era muito bem recepcionado, muito bem tratado, tudo era ótimo. Passei por vários diretores nessa firma, uns 4 ou 5, cada qual melhor para lidar com seus empregados. Não tenho queixa, não tenho nada. Nunca a gente foi maltratado. A única coisa é que o ordenado não era lá aquele muito alto, né? Era o ordenado de um empregado, não era muito. Na época, eu como chefe de seção, tinha uma base de 4 salários e meio a 5 salários.

Quando comecei a trabalhar, não foi diretamente com o sapato dentro da fábrica. Tinha licença porque já era órfão desde criança, fui licenciado pelo juiz de menores para começar um ano antes e poder ser registrado. Quando completei 14 anos, fui registrado. No começo, a gente não trabalhava em máquina, era só em serviço manual: na colagem de sola, essas coisas, tudo que não era serviço perigoso.

Um dos fatos marcantes foi o incêndio da firma. Não posso dizer qual é o ano, mas foi ali por 78, uma coisa assim. Queimou uma parte da firma.

Cheguei a ver o incêndio, até ajudei a trabalhar, recuperando materiais num domingo de tarde. Morava perto da firma e fui um dos primeiros a chegar para ajudar a retirar materiais de dentro. Não foi destruição total, apenas parte; a firma não chegou a parar totalmente. Aquela parte que queimou a gente conseguiu introduzir em outras áreas e continuou, não chegou a parar. Isso foi uma coisa que me marcou.

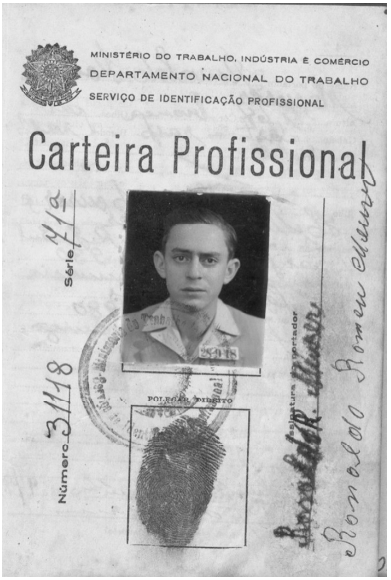
Coisa boa acontecia diariamente porque tínhamos muitos amigos e os próprios patrões eram muito bons. Eu, mais dois

irmãos e minha mãe trabalhávamos todos na mesma firma e os patrões deram-nos uma casa para morar, para pagarmos da maneira que podíamos pagar. Se pudesse pagar um mês, estava bom; se não pudesse pagar um mês, não fazia mal. Isso é uma das coisas boas que tenho lembrança.

O nome do patrão era Urbano Adams. Foi muito bom trabalhar ali, eles nos auxiliaram muito. O Adams fazia calçado de homem, um calçado de primeira classe. Em Novo Hamburgo, acho que era só o Adams que fazia sapato masculino. Tinha o setor das sandálias, também; o calçado de homem era fabricado em torno de 350 a 400 pares diários, enquanto que a sandália a gente chegava a fazer 800 a 1000.

O sapato se fazia da seguinte maneira: a montagem era toda pregada na tela, montávamos com a torquês e o martelo. A gente fazia a montagem toda à base de martelo e torquês!

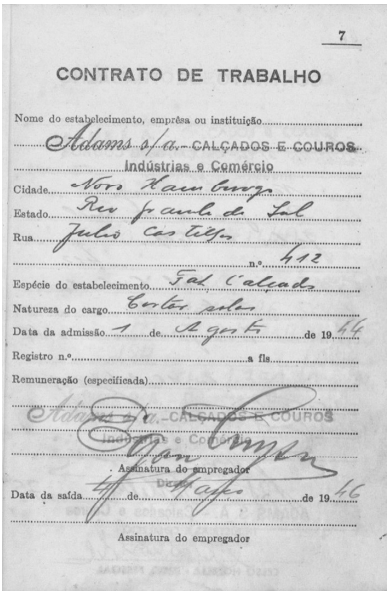
O pé-de-moleque era mais usado para pregar sola. Para a montagem, cortava-se o sapato na forma, trazia-no, puxava com a torquês e ia montando. Hoje, larga-se na máquina e ele é montado direto, mas, na época, não. Você tinha primeiro que "apontar", tinha só uma máquina para apontar a biqueira e a traseira. O resto era montado a martelo, tudo manual. Conseguíamos fazer 400 pares com 250, 300 empregados. Hoje em dia, com essa quantidade de empregados dá pra fazer 50 mil pares. Na realidade, já fazem 20 anos que não entro mais em fábrica de calçado. Depois que me aposentei, não retornei mais à firma de calçado.



MINISTÉRIO DO TRABALHO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO
DEPARTAMENTO NACIONAL DO TRABALHO
SERVIÇO DE IDENTIFICAÇÃO PROFISSIONAL

Carteira Profissional

Série 1ª
Número 31178
POLEGAR DIREITO
Assinatura do portador
Ronaldo Romeu Meurer

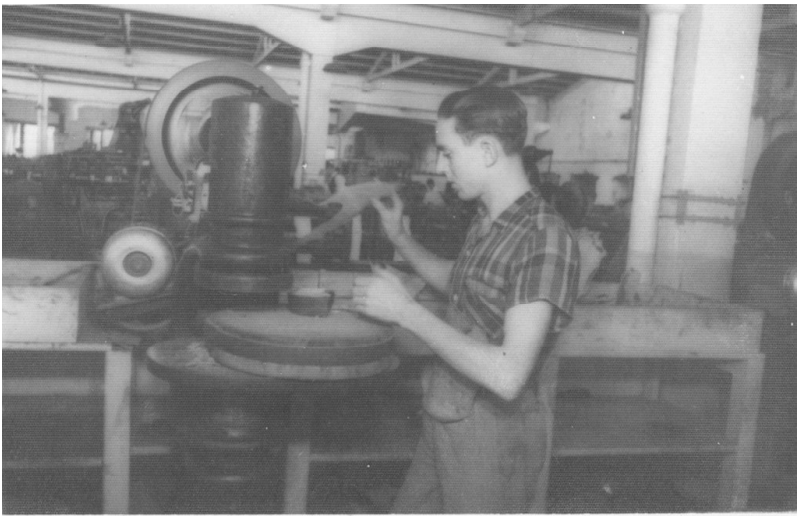


7

CONTRATO DE TRABALHO

Nome do estabelecimento, emprêsa ou instituição
Adams s/a. CALÇADOS E COUROS
Indústrias e Comércio
Cidade Novo Hamburgo
Estado Rio Grande do Sul
Rua Julio Castilhos
n.º 412
Espécie do estabelecimento Fab. Calçado
Natureza do cargo Cortador
Data da admissão 1 de Agosto de 1946
Registro n.º a fls.
Remuneração (especificada)
Assinatura do empregador
Data da saída 4 de Agosto de 1946
Assinatura do empregador

Primeira Carteira Profissional
de Ronaldo Romeu Meurer.



Ronaldo Romeu Meurer na fábrica de Calçados Adams.



Caixeiros-Viajantes

Levar e mostrar o produto, aqui fabricado, era um grande desafio. Num primeiro momento, os *musterreiter* levavam, em lombo de burro e cavalo, os produtos aqui produzidos. Entre eles, selas e outros materiais de couro.

Seguem-se a eles, os *caixeiros-viajantes*, que colocavam a mercadoria, agora já a maioria calçados, em suas malas de madeira e couro, eram caixas grandes, e iam no bagageiro do trem ou do ônibus. Levavam para o interior sapatos, tamancos e selas, vendendo toda esta mercadoria nas cidades visitadas e aceitando encomendas para as próximas viagens.

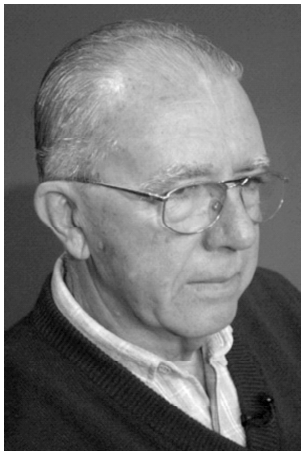
Seguiram-se a eles, os *viajantes*. Estes, na sua maioria, já estavam motorizados e organizados por fábricas e regiões que representavam tipos específicos de calçados (femininos, masculinos, infantis) e os vendiam, agora, por pedidos. As malas eram com tabuleiros (prateleiras), onde eram colocados os sapatos e, na parte mais baixa, a bagagem pessoal. Andavam por todo o Rio Grande e, num primeiro momento, faziam duas viagens anuais, nas quais podiam levar um ou dois meses, tempo este que passavam longe da família. Uma para vender a coleção de verão e a outro para vender a de inverno. Eles foram os primeiros *representantes comerciais* dos produtos aqui fabricados.

Naquele tempo, início da década de 50, a comunicação era quase inexistente. Poucas pessoas tinham telefone, as notícias chegavam por carta ou telégrafo ou, ainda, por algum viajante que voltasse antes para casa. Assim, como não podiam mandar notícias, também não tinham como recebê-las.

A viagem de uma cidade da mesma região para outra, durava, na maioria das vezes, um dia inteiro. As estradas eram péssimas, quase não havia pontes, os rios eram cruzados em balsas precárias. Muitas vezes, era necessário deixar o carro estacionado em frente às pensões e viajar de trem.

Para se ter uma idéia do contexto e das dificuldades, ainda neste período, uma viagem de trem de 200 km podia levar um dia inteiro entre uma e outra "baldeação"!

Ao viajante cabia demonstrar a qualidade do produto representado e a seriedade do fabricante, pois era ele que conhecia, tanto o dono da fábrica como o lojista. Era ele o legítimo representante do produto com o qual compartilhava sua vida.



Entrevistado: **Lauro Senger**

Naturalidade: Novo Hamburgo

Data de nascimento: 7 de julho de 1929

Entrevistadoras: Ida Helena Thön e Rodrigo Perla Martins

Local da entrevista: Residência do entrevistado

Data da entrevista: 16 de abril de 2002

Lauro Senger foi um dos primeiros representantes comerciais da região. Trabalhou como sapateiro e foi convidado a ingressar no ramo de viajante por seu irmão em 1954. Ele comenta as dificuldades ocorridas durante suas viagens em função de estradas ruins e da falta de telefone e cita, ainda, que foi um dos membros fundadores da AVRIS (Associação dos Viajantes do Vale do Rio dos Sinos),além de escrever para o jornal *Exclusivo* há trinta anos.

Sobre meu pioneirismo, tenho a dizer que foi o meu sogro que me induziu a trabalhar no calçado. Ele me dizia que a pessoa tinha que conhecer o ramo e gostar. Como eu conhecia, me realizei como vendedor.

Trabalhei 58 anos e gostei muito da minha profissão, fui um apaixonado. Antigamente, em Novo Hamburgo, perguntavam-me sobre qualquer coisa de sapatos, fábricas, colegas, fabricantes e eu dificilmente dizia que não sabia porque praticamente sei tudo e guardo muitas datas. Era um apaixonado pelo ramo de sapatos. A prova disso é que ninguém, em Novo Hamburgo, interessou-se em fazer um museu do sapato e eu iniciei isto há 40 anos por brincadeira. Era o meu ramo e comecei a juntar sapatos, fui guardando até se formar um museu com cerca de 1000 peças.

Eu era muito ligado à FENAC, como sou até hoje e tenho muita paixão por aquele local.

Faz quase 30 anos que escrevo no Jornal Exclusivo, a coluna se chama Malas e Falas. É um jornal especializado em calçados, do Grupo Editorial Sinos. Esse jornal não tem como comprar, pois é dirigido ao setor, assim como o Jornal do Comércio era antigamente. Entrei lá através do Gilberto Michaelsen, o famoso Mica, diretor do jornal O Gramadense.

Vou falar como foi essa história: naquela época, os lojistas vinham muito a Novo Hamburgo e eu era motorista deles porque os levava nas fábricas. Com isso, acabei conhecendo todas as fábricas, até em Três Coroas.

Também pegava os clientes e levava-os até o jornal para eles saberem que Novo Hamburgo produzia um jornal. Em um determinado dia, eu estava saindo e o Mica disse para mim: "Lauro! Quem é esse cliente que você trouxe aqui?" Eu dava o nome da pessoa e a cidade e ele tomava a nota, rapidamente, para colocar no jornal. Em um outro dia, ele chegou e disse: "Lauro!

Eu estive pensando... Tu podias escrever uma coluna."Então, respondi: "Não, não tenho estudo, mal sei escrever o meu nome." Ele disse de novo: "Não, não, não, tive conversando com o Paulo Sérgio" - que na oportunidade era o diretor – e eu disse: " Não quero." E de novo ele: "Vamos lá conversar com ele." Entramos no gabinete do Paulo Sérgio e ele apresentou-me. Começamos a conversar e repeti: "Mas não sei escrever". Disse ele: "Não importa! Faz o seguinte: Você escreve o que sabe e deixa que o tempero damos aqui no jornal." Então, eu disse assim: "Vamos fazer o seguinte, não vou lhe dar a resposta hoje, pensarei bem.Dentro de um mês lhe dou a resposta." Pensei durante um mês e ele voltou a falar no assunto: "Será uma vez por semana que sairá sua coluna, às segundas-feiras, e eu gostaria que o senhor escrevesse sempre, não deixasse de escrever porque esse espaço é seu, escreva o que bem entender sobre sapato." Podia-se escrever sobre sapato, fábrica, curtume, viajante, lojista, hotéis, enfim, tudo o que se relacionava ao produto. Para terminar, disse ele assim: "Nós não pagamos nada porque temos os nossos colaboradores." Ele citou o Vinícius Bossle, o Feijó, o Lauro Diogo de Jesus e outros mais, que eram colaboradores deles e que faziam a crônica semanal. Respondi: "Escrever não é problema". Pensei. "Nem quero nada" Passou um mês e fui lá. Nesse meio tempo, levei outros clientes e dei a minha palavra. Ele disse ainda: "O senhor deve procurar, dentro do possível, conservar essa linha." Assim, fui escrevendo por 30 anos.

Antes de ser pioneiro nas vendas, fui sapateiro por 11 anos. Pelos idos de 1954, tornei-me vendedor, mas o começo da minha vida de operário começou em fevereiro de 1943, quando fui trabalhar na fábrica. Entrei com 13 anos e fui ser limpador de patente. Hoje, diz-se limpador de banheiro. Era o faxineiro da fábrica, dedicava-me muito, trabalhava mesmo. Só que queria mais, sabia que aquilo não servia para mim. Então, conheci os

calçados Sensitivo do seu falecido diretor Waldemar Klaser. Fui na casa dele e me apresentei: "Eu gostaria de ser o cortador." Ele respondeu: "O senhor já trabalhou como cortador?", respondi "Não, nunca trabalhei." Ele retrucou: "O senhor tem ferramenta?" E respondi: "Não, não tenho." E ele finalizou: "Bem, então o senhor tem que comprar a ferramenta." Depois disso, apresentei-me para trabalhar gratuitamente à noite, para aprender, coisa que eu não me arrependo até hoje.

Eu tinha um outro irmão, o Ivo, hoje falecido, que trabalhava em outra fábrica. Ele era cortador. Um dia disse-me: "Nós podíamos aprender modelismo." O mestre dele era o Sr. Ivo Stumpf, da fábrica do Heck Bender e Cia. O Ivo cobrava para nos ensinar, cobrou de cada um de nós 600 cruzeiros, na época. Eu trabalhava de dia na fábrica e à noite, íamos a pé na casa dele, que ficava muito distante da nossa, diariamente. Saíamos da fábrica às cinco e meia da tarde e às sete horas, estávamos aprendendo.

Depois disso, entrei em uma fábrica para ser sapateiro. O salário não me lembro direito, mas era uma insignificância e à noite trabalhava 3 horas de graça. Depois de uns 4 ou 5 meses, chegou o mestre, Sr. Osório Martins e disse: "Olha, a partir deste mês você vai receber a metade do serão", que nós chamávamos na época, hoje chamam de hora-extra. Então, trabalhava 3 horas e meia, era pago uma hora e meia e as outras horas eram de graça. Depois, o cerão seria pago integralmente.

Chegando o ano de 1948, fui servir ao quartel e em 11 de fevereiro de 1950, casei-me. Já nessa época, ganhava 5 cruzeiros a hora. Depois disso, retirei-me e fui trabalhar na firma Wiest Cia Ltda, que me pagou 6 cruzeiros a hora. Ele também me deu oportunidade de trabalhar em horas-extras. Ganhava em torno de 48 por dia e no cerão ganhava 49. Eu levava 7 pares de sapato de Luís XV para fazer o acabamento em casa e ganhava mais no cerão

do que durante o dia. Bem, assim trabalhei uns 2 anos.Meu irmão Osmar trabalhava lá também, de cortador. Ele acabou saindo e abriu a fábrica Scout, com João Fuentes, Becker Berlitz e Cia Ltda.

Também fui sócio em uma fábrica de calçados de Hugo Becker, Atalíbio Becker, Hugo Berlitz. Não tinha um centavo para abrir a fábrica, mas como era modelista e conhecia todo o ramo, eles me aceitaram de sócio assim mesmo. Abrimos a fábrica na Rua Pedro Álvares Cabral, perto dos irmãos Fleck e Cia Ltda. A nossa marca era estrela Halley. Até o desenho foi eu que fiz na caixa do sapato, uma estrela com um rabo, um cometa. Ali eu fiquei sócio por 4 anos. Nesse período, convidei meu irmão, que trabalhava numa firma de venda, para trabalhar conosco. Ele foi o melhor cortador de calçados que conheci na vida, pois ele cortava tudo que era tipo de couro, tanto fazia se era de cobra, de lagarto ou outro que podia existir. Crocodilo estava muito na moda na época, mas para cortar era preciso de uma técnica toda especial.

Um determinado dia, ele tirou férias e o futuro sogro dele, o Sr. Mário Pohlmann, viajante antigo, convidou-o para viajar. Então, durante 15 dias, foi viajar. Pegou ônibus e trem por esse Rio Grande do Sul afora e quando voltou, disse: "Olha, ganhei nesses 15 dias mais do que 2 anos trabalhando na fábrica." Isso que a nossa Becker Berlitz estava financeiramente bem e com muito serviço. Tínhamos um ótimo representante, o Sr. Atalíbio Becker. Fiquei doente de tanto trabalhar, trabalhava dia e noite, não tinha hora; então, o médico disse-me que eu tinha que descansar uma hora após o almoço e o meu sócio Atalíbio não gostou disso, começou então, o desacerto.

O meu irmão, como era viajante e muito bem sucedido, disse-me: "Lauro, vamos viajar. Pega qualquer fábrica e vamos que tu vais ganhar muito mais." Acabei aceitando a proposta e me retirei da firma em 1954. A primeira coisa que fiz foi pedir uma mala

emprestada para o Sr. Roberto Saltier, um representante de calçados que era nosso vizinho. Peguei o ônibus e fui a Caxias do Sul procurar os irmãos Mandelli e vender sapato para eles. Eles compraram porque ficaram com pena de mim. De manhã, quando abriu a loja; às 8 horas, eu estava sentado na soleira da porta. Foi o primeiro pedido que fiz na minha vida. Isso em 1954. Fui o primeiro representante da calçados Beloá e do calçados Deliz.

Uma vez meu irmão mandou uma carta, dizendo para eu sair de Novo Hamburgo e ir para Passo Fundo em um hotel que ele estava me esperando. Fui a Porto Alegre, peguei o avião e fui a Passo Fundo. Esse foi o meu início de representante. Chegando lá, no dia seguinte, pegamos um trem que ia para Santo Ângelo, andamos o dia todo e chegamos à noite. Visitamos primeiro a firma Portuguesa Irmãos & CIA onde eu apresentei meu mostruário e ele comprou 24 pares de sapato, marca Beloá de pelica branca. Saí todo contente, faceiro, pois vendi 24 pares de sapatos! Assim, a viagem seguiu. Como na fronteira praticamente só havia trens – nem estradas e muito menos ônibus - pegamos o trem em direção a São Borja, depois a Itaqui, Uruguaiana e Alegrete. De Alegrete fomos a Livramento, depois viemos a Dom Pedrito, Bagé e Pelotas. Depois, fomos a Rio Grande e de Rio Grande despachei as malas pelo expresso Rio Grande – São Paulo e aí voltamos para casa.

Esse foi o início da minha vida de viajante. Comecei com duas fábricas e no decorrer do tempo, fui anexando outras até chegar a ter 8 fábricas para representar. Estávamos nos anos 70, época de ouro do calçado.

Fui muito pontual em tudo, a minha palavra tornou-se um documento e com isso, criei grande crédito perante os lojistas. De todas as fábricas que trabalhei, a que fui mais bem sucedido, onde eu mais ganhei dinheiro, foi a Calçados Veância, de Estância Velha

e calçados STARSAX, de Parobé. Trabalhei com eles 38 anos, até o ano 2000. Fui trabalhar lá como modelista. O sapato era da marca *Isabela*, um sapato bem inferior, então comecei a fazer os modelos e assumi sua representação na capital e mais tarde, no interior.

Sobre o calçado Veância foi interessante, porque eu não conhecia a fábrica, mas chegou o cidadão Oscar Röerik de Pelotas para comprar um estoque do calçados deles e eu o levei à fábrica e perguntei se eles não estavam precisando de representante e na hora eles disseram que, na fronteira não tinham. Então, eu disse que me interessava em trabalhar e peguei o mostruário, que não era adequado à época, pois eles tinham um chinelo oriental que já estava saindo de moda. Então eu, como modelista, fiz uma modificação dentro da linha dele, ainda lembro, era da marca Aliança, que está até hoje no mercado.

Acho que fui bem sucedido por ser viajante, ex-sapateiro e modelista. Justamente por isso fui bem sucedido. Conhecia as peças a fundo, fazia os modelos e cuidava da produção. Quando vendia, procurava por uma vendedora da loja para que ela calçasse os sapatos para eu olhar. Às vezes, eu pegava sapato na prateleira e perguntava: "Esta marca de sapato está vendendo bem?" Na resposta via se o modelo estava bom ou não, se estava apertando. Assim, fiz em muitas lojas.

Experimentava o sapato em casa, antes de partir para a viagem, para o cliente não ficar decepcionado com a minha venda. Com isto, criei uma imagem muito boa dentro do Rio Grande do Sul nesse setor.

Quando era necessário, trocava os sapatos vendidos. Numa ocasião, uma fábrica mandou 30 pares de sapato para uma fábrica de um Libanês em Bagé e eles disseram que faltava um par de sapatos, mas a fábrica que mandou disse que tinha certeza que havia mandado todas. Então, tive que acreditar, acreditei nos dois.

Fui a Bagé novamente e paguei com o meu dinheiro, mas nunca comprei funcionário com sapato e jamais baixava a minha comissão. Muito vendedor está numa situação difícil hoje porque para ele poder vender baixava a comissão. Lembro-me que ganhávamos, na época, 7 por cento e muitos baixavam 2 por cento para concretizar a venda. No meu caso, preferia não vender do que baixar a minha comissão. Atualmente, a comissão é 8 por cento no mercado.

Andei muito pelo interior do RS e com o tempo, fui cansando. Um dia estava falando com um grande amigo, o Sr. Adonay Genoveze, que representava a Ortopé e ele disse: "Lauro, tu tens que mudar, tu vais te matar desse jeito." Eu fazia o Estado todo e ele fazia serra e missões, não queria mais fazer a fronteira; então, peguei. Passei a fazer só a região da fronteira. Essa região vai de São Borja até Rio Grande e Jaguarão. A região da serra e Missões começa em São Luís Gonzaga e vai até Erechim, Marcelino Ramos, um leque enorme. Isto ainda existe hoje.

Um dia os meus filhos foram viajar comigo nas férias da escola e viram como é que era o negócio de viagens. Chegaram em casa e disseram para a mãe: "Eu não quero ser viajante."

Apesar disso, estou feliz porque se eles estivessem no meu ramo, estariam mal. Certamente, seriam considerados como os muitos representantes que faliram. Hoje, é um outro momento, completamente diferente.

Em relação aos hotéis, na época, era uma tristeza. Não havia restaurante, você tinha que fazer as refeições no hotel. Em Bagé, ficávamos no melhor hotel da cidade, mas para ir na cozinha, você passava pelo dormitório. O fedor era insuportável. Uma vez tivemos que ficar uma semana porque chovia muito, mesmo de carro, eu já tinha carro naquele tempo, não se conseguia sair com tanta chuva. Nesse tempo que lá ficamos, tinha feijão e arroz com

carne de ovelha, crua e fria, às vezes vinha uma salada e sopa. Apesar de tudo, não tenho nenhum arrependimento do que fiz nesses 40 anos, não tenho nenhuma palavra para me arrepender. Eu já disse diversas vezes aqui que fui muito bem sucedido, gostei da minha profissão, fui um apaixonado pelo sapato, tiveram muitos momentos históricos que gostei. Hoje, depois de aposentado, não imagino sequer vender um par de sapatos!

Ainda tenho muita saudade de visitar meus clientes porque criei uma grande amizade. Recentemente, na Feira de Gramado, encontrei diversos e eles perguntaram porque eu não os visitava.

Sobre a Associação dos Viajantes tenho muito a falar. Foi fundada em 30 de abril, há 37 anos. Acontece que Novo Hamburgo tinha um terço dos caixieiros viajantes e nós procuramos nos unir e fundar a Associação. A primeira sede foi no edifício Pércio Haas, numa sala, depois o falecido Hélio Neves comprou a atual sede que fica na 1° de Março, esquina Tupi. Ele comprou uma casa velha por 6000 cruzeiros. Passado um certo tempo, fomos aumentando, a situação ficou boa, pois havia muitos lojistas em Novo Hamburgo e eles não podiam perder tempo quando chegavam aqui, pois queriam ser atendidos logo. Então, em reunião, resolvemos fazer um edifício, onde iríamos colocar todos os viajantes. Foi nosso o projeto do edifício da AVRIS (Associação dos Viajantes do Vale do Rio dos Sinos) com 42 salas. Quando foi iniciada a venda, tinha 70 e poucos inscritos para comprar uma sala, mas quando chegou na hora, custamos a vender essas salas. Vou citar um homem que julgo o mais interessado, que mais trabalhou, o Sr. Egon Rafael Bünchen. Esse homem foi o número um de Novo Hamburgo no setor calçadista, da AVRIS. Vendeu quase todas as salas e depois disto, ainda fez as cobranças. Quando vendeu todas as salas, terminou a nossa gestão, pois eu era vice-presidente.

Poucos têm o nome que tenho no ramo de representantes. Tanto é que possuo o título de consul da FENAC. Sou eu e o Osmar Galhardo, nós dois somos os únicos Cônsules da FENAC no Estado. Tinha uma mesa grande, estava a diretoria do Jornal, a diretoria da FENAC, tinha gente da FEEVALE, da ACI, todos engravatados, vestidos socialmente. Entramos assim, bem simples, bem humildemente, isso me causou um frio de cima até embaixo. Eu, rapidamente, entrei e cumprimentei a todos como se fossem iguais a mim. O Gaspar, na ponta da mesa, chamou a mim e ao Galhardo e fez um discurso, homenageando-nos. "Dois representantes de peso", foi a expressão que ele usou. Isso me comoveu muito.



Primeira Sede da Associação dos Viajantes Comerciais
do Vale do Rio dos Sinos – AVRIS.



Estrada para Candelária. Década de 80.

PRESIDÊNCIAS DA AVRIS

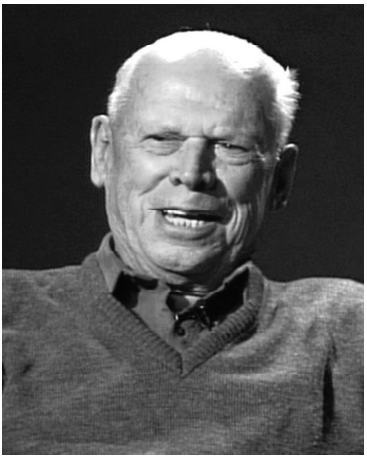
PRESIDENTE	PERÍODO
MANOEL FERNANDES DE LIMA	1965/1966 02 anos
HÉLIO DE MORAES NEVES	1966/1970 04 anos
LUIZ JOSÉ RAUPP	1970/1972 02 anos
WALDIR AGILDO HAUBERT	1972/1974 02 anos
LUIZ JOSÉ RAUPP	1974/1976 02 anos
HÉLIO DE MORAES NEVES	1976/1978 02 anos
GETÚLIO ALBERTO SCHEMES	1978/1980 02 anos
BRUNO JOSÉ KIELING	1980/1982 02 anos
NÍLSON DA COSTA SARAIVA	1982/1984 02 anos
NÍLSON DA COSTA SARAIVA	1984/1986 02 anos
PAULO JOÃO ADAMS	1986/1988 02 anos
CLÓVIS CLORÍ GENEHR	1988/1990 02 anos
SÉRGIO RAUL BOLL	1990/1992 02 anos
	28 anos

AVRIS - Associação dos Viajantes Comerciais do Vale do Rio dos Sinos
Rua Tupi, 1303 - Fone 95-2154 - 93.320 NOVO HAMBURGO

Documento da AVRIS



"Batismo" de novo membro da AVRIS – Sr. Oscar Thoen.



Entrevistado: **Luís José Raupp**
Naturalidade: Gravataí
Data de nascimento: 21 de outubro de 1919
Entrevistador: Rodrigo Perla Martins
Local da entrevista: Residência do entrevistado
Data da entrevista: 7 de maio de 2002

Luís Raupp foi representante comercial durante 50 anos. Em seu depoimento, fala de sua mudança de sapateiro para viajante e os imprevistos das primeiras viagens. Raupp comenta a dificuldade em função das estradas e das diversas balsas que tinham que ser utilizadas. Ele cita, ainda, a sua participação na fundação da Associação dos Viajantes do Vale do Rio dos Sinos (AVRIS) em 1965.

Iniciei minha vida profissional como sapateiro, em uma fábrica de calçados. Trabalhei nesse ramo por 17 anos. Fui obrigado a mudar de ramo por motivos de saúde, já que não podia mais trabalhar sentado o dia inteiro. Na profissão de representante comercial, trabalhava-se em pé.

A área de vendas significou melhorias para mim, além da questão de saúde. Como representante, ganhava um pouco mais, já podia dar um suporte melhor para a família. Ao trocar de profissão, consegui algumas representadas. A primeira foi o Seibert e Cia., aqui de Novo Hamburgo. Depois foi o Henrich e Cia. Ltda., de Dois Irmãos. Tive o A. S. Schilling, marca L. Dumond, muito conhecida em Novo Hamburgo, que fabricava calçados masculinos. Também foi minha representada a Calçados Fillis S/A, de Campo Bom. Consegui viajar por 25 anos. Iniciei nesta profissão em 1948, tinha então, 25 anos.

Este novo tipo de trabalho facilitou muito minha vida porque se trabalhava menos. Eu viajava, naquela época, 5 meses por ano. Em torno de 7 meses, ficava parado, mas ganhava o suficiente pra viver com a família.

Na primeira viagem que fiz, não conhecia nada. Eu e um amigo estávamos subindo a serra de Alto-Feliz, em direção a Farroupilha, numa caminhonete DKW, modelo A – 1929. De noite, de repente apagou a luz. Eu disse: "E agora?". Então, lembrei que tinha uma lanterna dentro da mala. Meu companheiro de viagem pegou a lanterna e sentou no guarda-lama e começou a iluminar o caminho. Avistamos em cima do morro, uma casa que tinha um automóvel estacionado na frente. Paramos e fomos olhar a placa e verificamos que era de Novo Hamburgo. Bati na casa e um cidadão veio nos atender. Perguntei: "O senhor pode me informar onde é que tem uma pensão, um hotel? Estamos com o carro estragado, sem luz, não podemos seguir adiante." Ele

respondeu: "Aqui é uma pensão, mas está lotada, eu tenho dois quartos. Tem até um viajante aqui, de Novo Hamburgo." Então, eu disse: "Opa, Novo Hamburgo! Dá para falar com ele?". Era o Sr. Mário Pohlman, vendedor antigo. Quando ele nos viu, disse: "O que é que houve com vocês?". Respondi: "Não há luz e o carro estragou." "Comigo é a mesma coisa", disse ele. "Estou aqui parado com o meu modelo A, sem luz também. Não posso seguir adiante." Então, completei: "Pois é, Mário, o negócio está difícil, não tem quarto, vamos ter que dormir dentro do carro." Disse ele: "Não, ele vai botar um colchão no meu quarto e vocês dormem aqui." Dormimos os dois no quarto dele.

Mesmo sem meu carro, já que o mesmo tinha estragado, continuei viajando dois anos de trem e de ônibus. Tudo era muito difícil porque, naquela época, não tinha estrada e quando tinha, não havia asfalto, era tudo de barro vermelho. Só tinha asfalto daqui a Caxias. Haviam também as balsas que tínhamos que passar. Na minha zona de viagem, haviam 16 balsas. Minha zona de viagem era Serra, Missões, Alto-Taquari e a zona Italiana, por exemplo: De Osório a Torres, tinham 5 balsas. A BR 101 ainda estava em construção. Em Taquari tinha o rio Taquari e outra balsa. Para se chegar em Lajeado, tinha que ser pela balsa do rio Taquari. Depois, de lá para Estrela, mais uma balsa. Assim era tudo, não tinha nada, não tinha estrada, não tinha ponte.

Quando comprei o carro, em 1952, facilitou em todos os sentidos porque, além de poder aumentar minha zona de trabalho, diminuiu o tempo para chegar nos destinos. Com isso, consegui incluir a Serra e Missões, a zona de Santo Ângelo, Santa Rosa, São Luiz Gonzaga e Santa Maria. Eu viajava em média 30 dias com o carro bom. Antes, esse percurso poderia demorar até 60 dias.

O pior de tudo era quando chovia muito. Lembro-me muito bem que, às vezes, ficava 2 ou 3 dias parado em uma praça. Numa

ocasião, 11 representantes ficaram trancados em Santo Ângelo, inclusive eu. Ficamos todos no Hotel Brasil.

Quando chovia muito nessa região, até mesmo ônibus, se não tivesse as rodas acorrentadas, não passava. Mesmo com os nossos carros, tínhamos que acorrentar as rodas. Quando o tempo melhorava, a gente tirava as correntes do carro. Foi muito difícil. Depois, começaram a melhorar as estradas, calçar e asfaltar e então, foi uma maravilha. Mas, nos primeiros 20 anos de viagem, foi difícil. Para citarmos outro exemplo: em Caxias do Sul não tinha nenhum calçamento, as ruas eram de pedra e areia. Não tinha ônibus, nem automóvel. Não tinha quase nada naquela época.

O grande desafio para enfrentar essa nova profissão, que eu não conhecia, pois nunca tinha saído de Novo Hamburgo, foi enfrentar a freguesia. No entanto, por ter trabalhado em fábrica, conhecia bem sapatos. Isso ajudava nas vendas porque só era vendido aquilo que eu tinha certeza que era bom. Explicava tudo ao cliente, desde solados até o couro. Isso foi uma facilidade. Em seguida, fiz amizade com os fregueses e em cada viagem fui vendendo mais. Sempre trabalhei sério.

Depois de 25 anos de luta, aposentei-me e pensava em parar de trabalhar. Então, o pessoal dos Calçados Fillis, de Campo Bom, disse-me: "Tu vais parar mesmo?". Respondi: "Vou". Então, eles perguntaram: "Tu não queres ficar aqui, no departamento de vendas, até que surja outro?". Respondi: "Tudo bem, posso ficar". Coordenei o departamento de vendas do mercado interno durante 8 anos. Depois de completar 50 anos de trabalho com registro em carteira, eu disse: "Agora chega, vou parar". Quando completei, disse para o patrão: "Olha, 50 anos chega. Agora não trabalho mais." Isso foi em 1982. Já fazem 20 anos que não trabalho.

Acredito que o vendedor de hoje tem desafios diferentes daqueles do nosso tempo. Hoje, está mais difícil porque a

freguesia não compra mais tanto como naquela época. Os fregueses querem que o vendedor vá todos os meses, levando novidades. Não compram mais como compravam. Tenho um genro que é vendedor de calçados, por isso sei como está hoje. Os pedidos são entre 15 e 30 pares somente. Na nossa época, era ao contrário: vendia-se, por exemplo, duas temporadas, janeiro e fevereiro para o inverno; em julho e agosto vendia-se para o verão. Assim, os fregueses faziam pedidos para fevereiro, março, abril, maio. Era uma facilidade. Hoje, eles querem que o vendedor vá todos os meses fazer demonstração. Isso faz com que o número de vendedores diminua. Os pedidos também reduziram, já que os mesmos podem ser feitos direto para a fábrica. Naquela época, era bem mais fácil, a gente vendia e ganhava mais.

Fui, também, um dos fundadores da AVRIS (Associação dos Viajantes Comerciais do Vale do Rio dos Sinos). Ela foi fundada por 40 sócios, em 30 de abril de 1965. A importância da AVRS é que era o ponto de encontro dos viajantes e também de orientação.

Hoje, a AVRIS está quebrada. Além de existirem poucos representantes, os associados também saem. A AVRIS chegou a ter 300 sócios. Hoje, não passa de 30. Certamente, ela fechará porque não tem mais associados. A sede é própria. Ela foi sendo construída e as salas sendo vendidas aos representantes. Com o pagamento, foi-se construindo o prédio e no fim, sobraram o sétimo e o oitavo andares para a sede da Associação. Agora, venderam até mesmo o sétimo andar. Falta só o oitavo.

Para terminar, vou registrar e ressaltar que a mudança de profissão foi determinante para minha vida. Saí de sapateiro, sofrendo numa banca, trabalhando muito, e tornei-me representante.



Representantes comerciais dos Calçados Seibert. Década de 1950.



Viajantes dos Calçados Seibert, em frente à fábrica. Década de 1950.



Transporte

Até a década de 1920, a rede ferroviária era o principal meio de transporte da região, porém não foi capaz de suprir a demanda a partir desse período, pois nem todas as regiões estavam interligadas pelas estradas de ferro e o transporte marítimo e fluvial não haviam recebido o incentivo necessário do governo. Nessa conjuntura, o transporte rodoviário de cargas, através de caminhões, tornou-se o principal elo de ligação do RS com o centro do país.

Neste mesmo período, as estradas, praticamente, inexistiam, pois o governo central não investia nesse setor. O sistema viário do Estado era o mesmo utilizado pelos tropeiros e carreteiros, e o sistema de transportes estava estruturado em torno da rede ferroviária e fluvial, sendo que as carroças continuavam tendo seu importante papel nas áreas em que as mercadorias não chegavam de trem ou navio. Aquilo que era produzido em NH como chinelos, sapatos, solas e outros produtos era transportado até São Leopoldo de carroça e embarcados num vapor a Porto Alegre pelo Rio dos Sinos.

No ano de 1927, Arlindo Spindler, em sociedade com um amigo, compra um caminhão Ford e inicia os fretes de cargas em São Leopoldo e Novo Hamburgo, chegando, logo, a Porto Alegre. Criou-se a empresa Spindler & Cia que, em 1940, passou a se chamar Expresso Rio Grande-São Paulo.

A viagem a Porto Alegre, nessa época, levava, aproximadamente, quatro horas, enquanto de trem ou vapor levava-se uma ou duas semanas, o que foi uma verdadeira revolução nos transportes. Arlindo sentiu a necessidade de agilizar as entregas das indústrias direto para as lojas porque, até então, essas tinham que buscar as mercadorias nos armazéns do porto.

Partindo dessa necessidade, em 1939, foi feita a 1ª viagem interestadual a Santa Catarina, saindo de Santo Antônio da

Patrulha e indo pelo litoral até Blumenau, Joinville e Florianópolis com uma carga de calçados. Até Torres, foi utilizada a beira da praia e a chegada a Santa Catarina deu-se pelas mesmas estradas, utilizadas pelos tropeiros do século XVII. O maior problema era a falta de mapas e estradas certas para chegar até o destino, pois até este momento todo o transporte era feito por barco a vapor. O caminho teve que ser, então, mapeado e anotadas todas as localidades e distâncias até Blumenau. O resto foi mais fácil, pois haviam estradas melhores. A carga chegou ao seu destino em três dias e os lojistas passaram a pedir aos fabricantes que mandassem as mercadorias de caminhão.

Nesse mesmo ano foi feita a 1ª viagem a São Paulo, que levou onze dias, mas poderia levar até mais de um mês. Nesse momento, aumentou a possibilidade de crescimento do setor coureiro-calçadista, pois, entre outros fatores, o transporte rodoviário evitou que as mercadorias ficassem armazenadas em depósitos ou fosem extraviadas.

De 1939 até 1945, durante a 2ª Guerra Mundial, o transporte marítimo tornou-se problemático em função da possibilidade de ataque aos navios, então, as empresas do RS só podiam mandar suas mercadorias para São Paulo de caminhão. Os caminhões eram movidos a gasogênio e, muitas vezes, eram parados pela fiscalização para verificarem se não estavam carregando material proibido.



Entrevistada: **Romilda Spindler**

Naturalidade: Novo Hamburgo

Data de nascimento: 21 de abril de 1920

Entrevistadora: Claudia Schemes

Local da entrevista: Casa da entrevistada

Data da entrevista: 7 de maio de 2002

Romilda Spindler foi esposa de Emílio Edvino Spindler, um dos donos do Expresso Rio Grande - São Paulo, que foi a primeira transportadora do Vale do Sinos. Em sua entrevista, fala sobre o início da empresa, da qual seu marido era sócio, juntamente com o irmão, Arlindo Spindler. Ela conta, também, sobre as primeiras viagens e as dificuldades encontradas, principalmente, em função das estradas.

O que me lembro daquele tempo do Expresso é que ele começou com meu cunhado Arlindo Spindler que tinha um caminhão. O Edvino [Emílio Edvino Spindler, marido de Romilda] ainda era novo naquela época, Arlindo era muito mais velho que ele. Mais tarde, Arlindo entregou o caminhão para o Edvino transportar cargas de Novo Hamburgo para São Leopoldo, Porto Alegre e outras cidades. Eles transportavam sapatos, remédios do Carlos Eckhardt e, principalmente, molduras do Alles [fábrica de molduras].

A viagem para Porto Alegre levava umas três horas, era a estrada velha, não tinha asfalto, não tinha faixa, nada disso. Ele chegava em Porto Alegre, descarregava o caminhão e, se tinha carga lá, já trazia; se não tinha, ele completava a carga do caminhão no dia seguinte.

Edvino trabalhava dia e noite, de repente começou a viajar para Blumenau e outras cidades de Santa Catarina também.O nome Expresso Rio Grande-São Paulo foi Edvino que bolou porque era transporte de Rio Grande para São Paulo.

Eu me lembro, ainda, das reuniões que tinha no Expresso. O Edvino dizia a todos que trabalhavam em Blumenau, Santa Catarina, todos que tinham agência para virem ao Sul. Isso eu me lembro bem, tínhamos casa em Tramandaí, havia uma mesa comprida e ali os gerentes ficavam. Ele era muito organizado e fazia aquelas reuniões, com aqueles homens de São Paulo: um se chamava Jaime, o outro Azambuja e o outro Rui. Eu me recordo bem, parece que estou vendo todos!

Sobre as viagens, lembro que a primeira para São Paulo foi feita pelo Arlindo, em 1941. Mais tarde, o Edvino é que ia. Naquela época, o caminhão não era movido à gasolina, mas a gasogênio. Eles carregavam sacos de carvão no caminhão e faziam fogo com uma manivela que tinha na frente; o carvão é que

puxava, tinha que mudar toda a estrutura do caminhão para botar o gasogênio. A estrada era um barro só, não era asfaltada. De Novo Hamburgo a São Paulo não tinha asfalto nenhum. Quando chovia, o caminhão, às vezes, ficava uma semana encostado na estrada porque não podia andar. Quando chegava em São Paulo, trazia carga de lá para cá. Em São Paulo, também, tinha escritório onde trabalhava o Azambuja, o Rui e outros que já morreram.

Uma vez fui junto com Edvino para São Paulo. Eu, meus filhos Valdir e Clair, mais o chofer, Frido Koch. Edvino foi trabalhar e eu fui passear. Então, fomos a São Paulo, de carro, com um saco de carvão em cima do teto! De manhã, tinha que levantar antes, acender o fogo com uma manivela na frente do carro. Às vezes tínhamos que parar, pois a estrada era ruim, barrenta, não estava asfaltada nem nada.

O mais complicado foi na época da Segunda Guerra, pois eles carregavam caixas de sapatos e eram atacados na rua pela fiscalização para ver se não tinham outras coisas dentro, coisas de guerra, né?

Eu sei dizer que o Edvino trabalhava muito, nunca descansou, só trabalhava. Uma vez fiz um almoço para festejar o aniversário dele e ele nem veio para casa, de tanto que trabalhava, nem lembrou do aniversário. Isso tudo são coisas que passei... Edvino nem me contava muita coisa porque eu não era muito entendida, agora sou muito mais entendida de como foi o negócio do que naquela época.



Caminhão “Quatro Caneco”, 1938.

Caminhões prontos para viagem. Década de 50.





Entrevistada: **Dária Weeck**

Naturalidade: Nova Palmeira

Data de nascimento: 25 de outubro de 1924

Entrevistadoras: Claudia Schemes e Ida Helena Thön

Local da entrevista: Residência de Irena Koch

Data da entrevista: 25 de abril de 2002

Dária Weeck foi funcionária do Expresso Rio Grande - São Paulo, a primeira transportadora do Vale do Rio do Sinos. Em seu depoimento, conta como era o dia-a-dia no Expresso, as dificuldades encontradas no início da empresa e as alegrias da sua trajetória.

Comecei a trabalhar na primeira transportadora do Vale muito jovem, tinha uns 18 anos e, gostei muito porque sou comunicativa e ali tinha a oportunidade de conhecer muitas pessoas, pois numa transportadora muda muito o pessoal. Então, até hoje, onde vou encontro alguém que esteve comigo no Expresso. Isso para mim é muito gratificante. Foi uma vida que passei ali dentro, foram 55 anos dentro da mesma empresa que começou, como é que vou dizer, com pouquinhas coisas.

O escritório era um chalezinho quatro por quatro, sem vidraça, só uma janela de empurrar, embaixo de uma plataneira. Era muito bonito. Então, assim via crescer o negócio.

Eu, lá dentro, não tinha contato com os problemas enfrentados. Os problemas eram com a direção, eles não comentavam com a gente...

Uma coisa marcante, que nunca vou me esquecer, foi que o pessoal tinha solidariedade. Numa ocasião, eu era caixa e os motoristas vinham e, às vezes, entregavam uma carga e já faziam a cobrança do frete. Esse dinheiro ficava comigo, mas ele ficou durante a noite no depósito, sem ninguém cuidar e, no outro dia, faltou e tive que pagar. Naquele tempo, eram dois mil... não sei como é que era aquela moeda. Aí, os motoristas juntaram-se e fizeram uma "vaquinha" para pagar.

Uma coisa boa foi a minha gente. O Armando Koch trabalhou comigo todos os anos, foi muito bom. Quando noivei, Mário Pereira da Cruz, que era todo poeta, fez um soneto. Foi tudo muito bonito o que passei ali. O Albino Ari Brenner, também... Tinha um outro que era um gerente nosso, nem me lembro mais o nome dele, era de Porto Alegre, nós o chamávamos de Capitão Valmor. Ele sempre mandava buscar coisinhas para ele no centro. Aí, no dia do meu aniversário, que não lembrei, ele

disse: "Dona Dária, vai ali comprar um buquê de rosas." Fui, e aquelas flores eram para mim. Sabe, essas coisinhas assim que me gratificavam, eu me sentia em casa, aquilo era a minha família.

Eu é que fornecia o dinheiro para o pessoal viajar. Muitas vezes eles vinham me buscar na minha casa, de madrugada, para dar o dinheiro. O Wilson Becker sempre vinha me buscar.

Tinha o departamento de transporte, que era o meu, a contabilidade, a diretoria e o departamento pessoal. Outra coisa que lembro é que, de tarde, o pessoal do escritório ficava com fome; no armazéns Klipel, tinha uma lingüiça de carne de porco, fininha, muito gostosa, então eu ia lá, comprava pão branco, uma lingüiça, trazia aqui na serraria e pedia para eles ligarem a forja para assarem. Aí eu cortava e repartíamos. Todas as tardes fazíamos isso. A gente era assim, unidos, mas unidos mesmo, era muito bonito. Hoje, não é mais assim.

Naquela época, trabalhava-se por "amor à camiseta". Nas férias, o pessoal do centro botava a gurizada deles tudo aqui no escritório, para ficarem presos, não fazerem bobagem por aí. O Cavasotto, o Renatinho, essa turma toda passou por mim. Vinham aprender e, ao mesmo tempo, os pais sabiam que eles não estavam na rua, estavam seguros.

O primeiro endereço do Expresso foi aqui no centro, agora só ficaram os elefantezinhos na porta, o resto não tem mais nada, na 1º de Março, esquina com a Tupi. Depois, foi para a rua Confraternização, ali era prédio alugado e ficamos até ficar pronta a construção na rua Timbaúva. Aquilo lá ficou muito bonito. Essa oficina era só pra manutenção dos caminhões. Todos os funcionários eram da própria empresa. O seu Walter Kirsch era o chefe da oficina.

Fui a única Spindler que agüentou até o fim, até fechar.

Ninguém queria dizer para mim, ninguém falava, daí pegaram o mais novo do escritório, um guri que estava estudando com meus filhos. Ele veio, ajoelhou-se do lado da minha mesa e disse: "Tia Dária...", "Tu queres dizer uma coisa, que não tens coragem.?.", "Pois é, ninguém tem. Amanhã não precisa mais vir e a senhora pode procurar os seus direitos". Aí, já era da Primorosa, isso foi em 93.

Eles botaram muita gente para a rua. Naquela época, eu já tinha anos de serviço, falei para meu irmão: "O que é que eu faço? Vou pra rua, terei que começar do zero?". Aí, ele disse: "Mas fala com o seu Lauro." Era o diretor, Lauro Kirsch, o principal dono da Primorosa. Falei com ele, expliquei toda a minha situação, minha vida, aí ele só disse assim: "A senhora é a parte social, a senhora fica." Bacana, né?!



Um dos primeiros caminhões do Expresso Rio Grande – São Paulo.



Logotipo do Expresso Rio Grande – São Paulo



Escritório do Expresso Rio Grande – São Paulo.



Imprensa e *Raid* do Calçado

Os anos 20 foram tempos de reestruturação nacional. Muitas foram as mudanças que aconteceram em todos os recantos do país, que precisavam ser noticiadas, levadas ao maior número de pessoas possível.

A imprensa brasileira começou a se fazer mais presente, pois contava agora com o telefone e o telégrafo, aparelhos sem os quais não seria possível alcançar maiores distâncias. Era uma imprensa mais livre, mais atuante, não mais aquela restrita ao pensamento de partidos e coronéis.

O rompimento com a situação vigente trouxe um jornalismo independente, em que tipógrafos tornavam-se empresários, fazendo circular os tablóides com venda avulsa, aproveitando outros meios disponíveis como o trem, carros e ônibus.

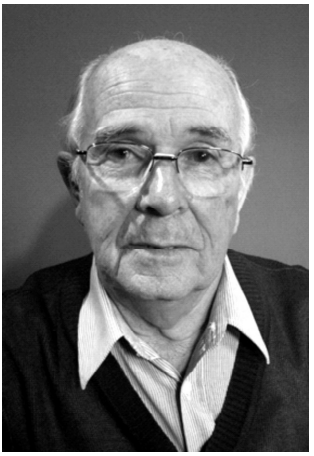
O primeiro jornal de Novo Hamburgo, 5 de Abril, pertencente a Hans Behrend, nasceu com o município, no dia seguinte à emancipação. Estampava, em sua capa, o Decreto de Ouro que criou o município: Decreto Lei nº 3818. O semanário circulou por 35 anos, prestando imensos serviços à comunidade. Desde então, muitos foram os jornais que socializaram notícias, feitos, alegrias tristezas.

Em 1931, dirigido por Antônio Benfica Neto, surge o Novo Hamburgo; em 1934, administrado por Otaviano Barreto de Borba, a Gazeta de Novo Hamburgo. Outros: Pau na Nuca, entre 1931 e 1932; Intriga, em 1931; Gazeta , em 1948; Evolução, em 1953; Correio Gaúcho, em 1955.

Em 19 de março de 1960, foi fundado o Jornal NH. Trouxe, como norteadora, a proposta de engajar, propagar e incentivar o setor industrial da cidade e de todo o Vale do Rio dos Sinos, assim como, ser o porta-voz atuante da comunidade em geral.

Um ano depois, foi criada a FENAC, Feira Nacional do

Calçado, com o objetivo de atrair os lojistas do país para Novo Hamburgo. Os integrantes da imprensa local foram de suma importância para a divulgação dessa feira. Eles, acompanhados de belas senhoritas, realizaram o Raid do Calçado, que foi uma viagem, uma verdadeira epopéia, visitando as principais capitais do país, televisões e jornais, convidando a todos para prestigiar a FENAC.



Entrevistado: **Alceu Mário Feijó**

Naturalidade: São Francisco de Paula

Data de nascimento: 14 de junho de 1927

Entrevistadora: Ida Helena Thön

Local da entrevista: Museu Nacional do Calçado

Data da entrevista: 13 de maio de 2002

Alceu Mário Feijó é jornalista e fotógrafo do Jornal NH. Em sua entrevista, Feijó relata que iniciou sua carreira como fotógrafo free-lancer e, mais tarde, ingressou na empresa Caldas Júnior. Durante seu depoimento, cita fatos históricos que testemunhou durante sua carreira, como a fundação do Jornal NH e a realização da primeira FENAC. Feijó comenta, ainda, que participou do 1º Raid do Calçado, que foi uma viagem de divulgação da FENAC pelas principais capitais do país.

Eu fui, junto com o Sr. Vinícius Bossle, um dos pioneiros de uma grande empresa, aqui no Vale do Sinos. Representávamos a maior empresa jornalística da região e uma das maiores do Brasil, que era a Caldas Júnior. Então, dentro deste enfoque, não fomos apenas pioneiros, fomos testemunhas. Hoje, isso é uma grande satisfação, uma honra, um orgulho. Com vinte e poucos anos, já casado e com filhos, conheci Vinícius, numa manhã de sábado, no Café Avenida. Conversando, descobrimos que éramos de São Francisco de Paula e, também, que éramos da UDN. Meu pai era muito "udenista", apesar de nunca ter sido político.

Nesta época, eu já fazia fotografia de notícias para Folha da Tarde, como "free lancer". Então, comecei a ir às festas, a pequenos acontecimentos de tênis, de futebol; fotografava e mandava para a Folha e eles publicavam. Tinha também um grande hamburguense, Sr. Vitor Hugo Kunz, o Charuto, que era treinador do Esperança Futebol Clube, que disse: "Não queres escrever assiduamente, para a Caldas Júnior? Conheço muito o Cid Pinheiro Cabral." Como eu já gostava de escrever, respondi: "Quero!".

Uma semana depois, ele disse: "Olha, o Cid Pinheiro Cabral, vem no sábado de manhã para comer um churrasco, aqui no campo do Esperança. Tu vais até lá para a gente falar com ele." Fui, e ele estava lá, o guru da crônica esportiva na época. Figura, hoje, representada pelo Paulo Santana, e o Cid era um colorado declarado. Um jornalista declarado, colorado ou gremista, só surgiu com o Paulo Santana, 20 anos depois dele.

Isso foi em 1949 ou 1950. Eu trabalhava no Senai. Um dia, encontrei com o Vinícius e ele disse: "Vem cá, é tu que estás fazendo notícias de Hamburgo Velho?" Respondi: "É, eu estou fazendo". Falei isso depois das apresentações porque eu nem sabia quem era. Só sabia que tinha um Vinícius que fazia notícias para o

Novo Hamburgo. Depois disso, desenrolou-se um diálogo que foi, mais ou menos, o seguinte:

"Olha, não quer trabalhar comigo aí?"

"Se for possível."

"Tu tiras fotografias também?"

"Sim."

- "Ah, que bom, pois para mim é uma dificuldade. Tenho que pedir para o Dr. Emílio Hauschild fotografar porque ele tem máquina e entende mais desses assuntos, ou então, peço para o Berlitz, do cartório, que também tem uma máquina."

"Então tá. Começo hoje mesmo."

Era uma segunda-feira e fomos fazer uma reportagem da cadeia de Novo Hamburgo. Foi a primeira reportagem que fotografei junto com o Vinícius. Fazíamos o texto e a fotografia. O título era: "Um lugar esquecido por Deus". A cadeia era atrás da prefeitura antiga, onde hoje, é o edifício da Companhia de Seguros. Era uma cadeia precária, sem recurso nenhum, sem vaso sanitário e com um destaque especial: os presos sabiam que por baixo passava o esgoto, que vinha da rua Bento Gonçalves e ia sair no arroio que, naquele tempo nem era canalizado. Então, cavavam ali, saíam pelo buraco e fugiam. Assim, começamos a "invadir" as indústrias, a conhecer o Vale do Sinos. Naquela época, havia os barões do calçado realmente, que eram o Lichtler do curtume, o Ari Brenner, o Calçados Jacob, a fábrica Adams, a Superly Garoti, o Bruno Petry, o Sandro Jaeger do curtume Jaeger e o Pedro Adams do Grande Gala.

Para as pessoas de hoje terem uma idéia, da rótula com o monumento ao sapato até Hamburgo Velho, tinha 14 ou 15 curtumes. Scherer, Jaeger, Lichtler, Momberguer, Gehwer,

Adams, Ludwig, Scheffel, Engels, Hamburgo Velho e o Sander.

De fábricas, tinha já o Grande Gala, começando um sapato muito bonito. Mas era uma fabriqueta, nos fundos do Atiradores. A fábrica do Sr. Oscar, a fábrica Adams, tinha sido assumida pelo Banco do Brasil por questões financeiras e o seu Oscar Adams foi para São Paulo. O Pedrinho, filho dele, ficou aqui como vendedor de sapatos e conheceu o Ruy Chaves, que era aluno do Pão dos Pobres e trabalhava com sapato. Eles começaram a fabricar sapatos num galpão e deram esse nome fantástico: Grande Gala. Pedrinho Adams foi o primeiro exportador de sapatos do Vale do Sinos, ele exportou para a África, antes de qualquer outro.

Calçados Müller, dos irmãos Müller, já começou grande, em Canudos, Mário e Oscar Müller separaram-se e abriram uma fábrica. Depois, o Remi Müller continuou com o Calçados Relim e o Oscar com o Calçados Navio. Em Hamburgo Velho, havia ainda o Calçados Naomi, o Max Cassel e a cartonagem Otomit, que era importante, pois fazia caixinha para todo mundo, praticamente. Havia também os calçados Mentz & Rebenkoch, onde depois foi o Brochier, também, tinha o Calçados Evocri do Benno Bücker e do Frederico Geib.

O sapato não parava mais e a gente acompanhou esse crescimento. Fundou-se uma Associação Comercial, tudo isso nos anos 50. A coisa foi se expandindo para Campo Bom, onde tinha Vetter, Strassburger, Schmidt Irmãos e Reichert. Em Taquara, ainda não tinha fábrica, nem em Parobé. Mais tarde, surgiu uma fábrica de saltos lá e o "Nariz", que jogou futebol aqui no Novo Hamburgo, começou a fazer caixinhas. Havia, também, Bertz Laux, que viria a ser o Azaléia. Em Igrejinha, estava começando o Picadilli. Para ir a Gramado, a estrada era de chão batido, mas fomos descobrindo a cidade e seu potencial turístico, junto com Nova Petrópolis e Picada Café, onde havia um grande curtume, o Ritter, dirigido pelo Spier, que está lá até hoje.

Então, nessa convivência e participação, íamos divulgando as coisas que eles faziam, ainda mais que a Folha da tarde era um jornal comunitário e, por isso, dava-nos muito espaço. O Correio do Povo nem tanto, já que era um jornal mais sóbrio, mais sério. Quem fazia as notícias do Correio do Povo era o Adriano Bender.

Fiz uma reportagem maior, pois tinha mais espaço. Criamos um gosto pela leitura aqui no Vale do Sinos. Na verdade, o alemão sempre gostou muito de ler. Tinha um jornal, muito importante na cidade, o 5 de Abril, que durou 33 anos.

A Folha da Tarde circulava com 10 ou 12.000 exemplares na região. Eu até poderia afirmar que as pessoas liam a Folha da Tarde a semana inteira, mas na sexta-feira, liam o 5 de Abril para ver se era verdade. Até mesmo os casamentos tinham que ser confirmados pelo 5 de Abril. Com isso, podemos notar a importância desse jornal.

Todas as grandes fábricas de sapatos, daquela época, surgiram em função dos curtumes, que já eram grandes e que, na guerra de 1914, já haviam vendido muito couro para a Europa. Na 2° Guerra, embora não pareça, o Vale do Sinos foi o maior fornecedor de couro para o mundo. Então começaram a abrir fábricas e todas elas tinham vínculos com os curtumes.

Os sapatos eram feitos aqui em Novo Hamburgo e vendidos no resto do Brasil, mas por pessoas da Bahia, do Amazonas, de São Paulo, de Minas, que vinham aqui buscar modelos para vender. Eram representantes famosos, figuras importantes, que vinham duas vezes por ano a Novo Hamburgo e eram recebidos com festa, pois eram as pessoas que levavam os sapatos e vendiam para as lojas. Entretanto, eram distâncias enormes e comunicações precárias, para telefonar para Porto Alegre demorava entre 3 e 4 horas.

Então, o Jornal NH, no seu primeiro número, em 1960, publicou, na última capa, um anúncio de uma fábrica, o Calçados

Petry, do Sr. Bruno Petry. Ele forneceu para o Sr. Paulo Gusmão uma relação dos seus lojistas e dos seus clientes no Brasil. Digamos que haviam entre 300 e 400 lojistas naquele momento. O Jornal NH circulou, já no primeiro número, pelo Brasil inteiro.

O segundo anunciante foi o Edgar Müller, que tinha uma fábrica já um pouco maior. O Petry fabricava sapatos de criança. Edgar Muller, do Calçados Sinatra, fabricava sapatos de senhora, com salto de sola, sapatos bons. Ele mandou mais de 500 nomes para o Jornal NH que, em 4 ou 5 anos, estava circulando entre 8 e 9 mil lojistas.

Então, ocorreu o seguinte fenômeno: como a distância encurtava, o fabricante ficou conhecendo lojista e vice-versa. Até então, os lojistas vinham buscar sapatos aqui somente no inverno e no verão. O que acontecia, neste meio tempo, não era divulgado. Por isso, o Jornal NH começou a publicar os lançamentos das fábricas e com isso, os lojistas ficavam conhecendo os novos modelos. Para encomendá-los, mandavam uma carta, dizendo que precisavam de 10 pares de determinado modelo, por exemplo. O serviço rodoviário fazia as entregas.

Depois, em dezembro de 1960, teve uma turma que, por iniciativa de Bruno Petry, do Seno Ludwig e de Rui Chaves, resolveram conhecer os Estados Unidos. Aqui no Vale, sempre se teve essa "ânsia", uma coisa muito forte do alemão, depois de conhecer o Brasil, querer conhecer o resto do mundo, pouca gente tinha saído daqui. O governador Leonel Brizola deu as passagens aéreas, de primeira classe, no famoso Boieng 707 da Varig, um luxo.

Tive a oportunidade de acompanhar a comitiva, como jornalista. Eles foram visitar os grandes compradores na época e concretizaram um pedido para o Strassburger e para o Grande Gala. Só para o Strassburger, fizeram um pedido de 120 mil pares

de sandálias, e ele perguntou: "Para entregar em quanto tempo, um ano?" E eles responderam: "Não, em um mês!" Para o Grande Gala também pediram 400 pares por mês.

Na época, o Strassburger fazia em torno de 100 a 150 pares por mês e o Grande Gala fazia 50 pares por mês, mas era um sapato muito elaborado, feito à mão. Na sandália não, já era tudo costurado. Até foi criada, aqui em Novo Hamburgo, pela Triebsses & Lampert, uma máquina de costura. A maioria das máquinas que existiam na época, eram alugadas da United Shoes, uma empresa Americana que já tinha vindo para cá em 1940. Muito antes de os sapateiros abrirem os olhos para os Estados Unidos, eles já estavam com o olho aqui. A alemã Pfaf, através da D. Ella Einzweiler, que foi uma figura fantástica na época e que ajudou no desenvolvimento e na criação de novas técnicas de costura.

Nos Estados Unidos, já havia fábricas que só faziam palmilha, ou só montavam os sapatos, coisa que se faz hoje aqui. Tinha uma fábrica que fazia o salto; outra, a sola; o cabedal, costurava; tudo terceirizado. Depois, veio para Novo Hamburgo.

A comissão que viajou aos EUA foi a seguinte: Sr. Edgar Siller, que era presidente da Associação da Indústria e Calçado, Sr. Oscar Adams, que fazia sapatos de salto Luís XV, e o Nilo Grin, o Artur Kunzler, do sapato masculino, o Bruno Petry, com sapatos de crianças, além do Aquiles Gerhardt, do Arplac e do Cláudio Strassburger, que foram junto por conta deles. Além desses, foi também um publicitário de Porto Alegre, Hugo Hoffmann, que já estava de olho. Depois que eles voltaram, reuniram-se e criaram uma empresa de Estudo da Exportação. Nomearam o Carrasco, uma pessoa experiente, vinda da Europa, que conhecia tudo de fabricação, para fazer uma viagem pela Europa Central e Estados Unidos.

Carrasco viajou pela Europa, voltou de lá, fizeram reuniões, e eles esboçaram a fundação de uma empresa exportadora, com a participação dos empresários. Cláudio Strassburger, no primeiro momento, foi quem mais acreditou na possibilidade. Ele voltou para cá e contratou o Dr. Rui Noronha pra estudar o aspecto legal, e contratou Paulo Kroeff, filho do Egon Kroeff, que era gerente do Banco do Brasil, para pesquisar o mercado. Então, ele saiu, foi visitar a Itália, Alemanha, fez um investimento grande e começou a provocar a vinda dos americanos. Eles vieram e visitaram tudo. Teve muita gente séria e muitos espertalhões.

Com sua ida à Europa, Cláudio conseguiu vender muitos pares de sandálias para uma rede de lojas inglesa. Oficialmente, aquela foi a primeira exportação. Nesse meio tempo, Pedrinho Adams já tinha ido à Europa e à África, e vendido em torno de 250 pares do Grande Gala; extra-oficialmente, foi o primeiro a exportar. Cláudio fundou, junto com o Maurício Schimtt e o Raul Brandenburger, uma empresa exportadora, chamada SKB.

Começou-se a falar sobre a FENAC, no Café Avenida. Falava-se mais no Café Avenida do que nos órgãos oficiais. Lembro que estava lá, em um sábado à tarde, e encostou um carro. Desceram o Sr. Paulo Gusmão e o Bruno Petry e falaram:

"Feijó, estás com a tua máquina, aí? Então, vamos lá ver onde é que vai ser o local da FENAC!"

"Descobrimos um local."

Era na avenida Nações Unidas e, até uma parte a gente foi de carro, depois não tinha mais como ir. Fomos a pé até o potreiro, pulamos a cerca de arame e entramos, tirei as fotografias. Era um potreiro enorme, com um banhado, o local não era usado, tinha muita macega, um mato de eucalipto e uns pinheiros. Em seguida, saí, peguei o avião do Aeroclube e tirei umas fotos aéreas do local.

Então, começou a FENAC. Reunião daqui, reunião dali e a gente noticiando. Osvaldo Goidanich chegou e comentou a possibilidade de promover a escolha da Rainha do Calçado que, por ser do calçado, poderia ser a Cinderela.

Durante 2 ou 3 anos, fui presidente da comissão de Cinderela da FENAC. Teve a Rita Lenz, Regina Vilanova, Amarílis, de Canoas, Iara Franklin, de Estância Velha, Ângela Alano, Ceiça Alles e Margarete de Souza. No primeiro concurso para Cinderela, tínhamos só de Novo Hamburgo, 30 ou 40 candidatas. Depois, ampliamos para o Vale do Sinos e para uma competição Estadual. Eu e o Vinícius percorremos o interior todo, convidando os lojistas, de cidade em cidade, para apresentar suas candidatas. O último concurso que participei foi esse da Cinderela Estadual. Acho que quem ganhou foi a Ceiça Alles, a Margarete de Souza ou a Ângela Alano. Sei que ganhou uma daqui do Vale dos Sino; a Rita Lenz foi a primeira Cinderela.

Vinícius, que escrevia muito bem, transformou a Cinderela em uma rainha, uma soberana. Foi escolhida uma jovem professora, que lecionava no bairro Rincão e que se tornou nome nacional.

Regina Villanova foi a grande Cinderela do Calçado, um símbolo de Cinderela, natural, comunitária e participante. Tinha, também, Rita Lenz, que era professora, já tinha compromisso e Iara Frank de Estância Velha. O pai de Regina, Villanova, tinha fábrica de sapato. Então, fomos para a FENAC. Estava se desenvolvendo todo o noticiário sobre construção de pavilhão, compra de terra e terraplenagem. Os municípios do Vale ajudavam, mandando máquinas para cá, era de Três Coroas, Canoas, todo mundo ajudando a FENAC.

Foi um transtorno tremendo a preparação dos terrenos. Construíram o pavilhão e veio aquela tempestade que botou o telhado a baixo. Um ventinho, nem foi um grande temporal, mas

entrou e não teve saída: estufou e levantou aquelas proteções, afundando tudo. O pavilhão era para ser inaugurado em abril e em função disso, foi prorrogado, recomeçamos em maio. Já se tinha gastado tudo ali: o esforço, a participação comunitária muito grande. Todo mundo que podia fazer algo pela FENAC, fazia. Só se falava em FENAC, FENAC, FENAC, todo mundo empolgado! Mas, em uma reunião na câmara de vereadores, todo mundo estava desanimado, a grande pergunta era: "O que vamos fazer? Não dá! Quem sabe para o ano que vem."

Então, Cavasotto também se empolgou, isso me lembro, e disse: "Não, a FENAC vai sair. Vamos reconstruir. Não interessa, vamos fazer." Então, resolveram continuar com a FENAC.

Nesse meio tempo, houve o Raid do calçado, que foi em 62, e a FENAC seria em abril de 63. Então, comecei a pensar, já tinha visto que a Festa da Uva havia levado sua Rainha para visitar o presidente da República e também foram ao Rio de Janeiro convidar os jornais e as autoridades. Bom – pensei comigo - podíamos fazer esse lançamento também, igual a Festa da Uva. Falei para o Mário: "Mário, dá uma idéia para a gente, para ver se conseguimos uns automóveis, uma DKW, um Wolkswagen e umas passagens com a Varig ou com a Vasp." Então, resolvemos levar as embaixatrizes do calçado. Como não tinha ninguém eleito, elegemos. Eram jovens que participavam muito em tudo na sociedade, participavam de desfiles de moda, de anúncios para o NH, das fábricas de sapato, tudo graciosamente. Eram a Lílian Kauffman, uma criatura muito alegre e comunicativa, alta, bem magra, a Yara Adamy e a Zita Noll. As moças moravam quase todas ali na Vila Rosa.

Arnaldo Lombardi deu-nos passagens para irmos a São Paulo. Pretendíamos visitar todas as capitais. Chegamos na Vasp e o rapaz falou: "A Vasp não se interessa por feirinhas regionais." Deu

vontade de esganá-lo, respondi. "Como feirinha regional?". Ele continuou: "Do interior, de Novo Hamburgo. Se fosse de Porto Alegre...". Respondi: "Bom, acho que fábrica de sapato é uma coisa muito mais importante do que a festa do boi (Expointer) em Porto Alegre.". Naquele tempo, a feira ainda era em Porto Alegre, no bairro Menino Deus. Ele concluiu: "Não, a Vasp não se interessa em participar."

Saímos dali e fomos lá na Volkswagen. Estavam começando a fabricar os carros e nem conseguimos falar com ninguém. Fomos na DKW e eles também não se interessaram. Ainda mencionei que em Novo Hamburgo estava cheio de DKW, mesmo assim não teve papo.

Viemos embora porque não tínhamos mais dinheiro. Ficamos uma semana lá e na volta, propus de fazermos a viagem por nossa conta e risco. Perguntei ao Mário se ele topava. O Mário tinha um Fusca, comprado do Dr. Hauschild e eu tinha uma caminhonete DKW. Era uma DKW que o Mário tinha comprado do gerente do Banco do Brasil na época e depois, trocado com o Lauro Diogo de Jesus.

Acertamos e fomos lá falar com as gurias e os pais delas. Depois, precisávamos alguém que financiasse. Nisso, entrou o Strassburger e o Arplac, que patrocinaram a viagem, deram dinheiro para o deslocamento, estadia, maquiagem, cabelo.

Hoje, fico abismado com o que fizemos com estas gurias e a mãe de uma delas, uma senhora de idade, que acompanhou porque naquele tempo, não podiam sair sozinhas. Mário era solteiro, eu era casado. Ia sair com 3 gurias?! Mas de jeito nenhum. Então, levamos a mãe da Zita Noll. Fui lá no Killing, na empresa dele, ali na Frederico Link, e disse: "Queria fazer uma pintura nos carros porque vamos fazer uma viagem." Eles responderam: "Pode deixar que fizemos para vocês. Para onde?" Respondi: "Para

as capitais aqui, Florianópolis, Paraná, São Paulo, Rio, até a Bahia, e depois vamos a Minas e Brasília." Eles disseram: "Bom, hoje não dá porque a estrada até a Bahia não está pronta." Então, ele fez um roteiro, na caminhonete, saindo dos pavilhões da FENAC, depois Florianópolis com a ponte, São Paulo, ao redor de toda a caminhonete. No Fusca, fez a mesma coisa.

Ficamos 30 dias viajando. Primeiro, chegamos ao Paraná; em Florianópolis, não dava. No Paraná, o governador da época, Ney Braga, atendeu-nos na casa dele, à noite. Nós fomos, entregamos um livro do Leopoldo Petry, "Monografia de Novo Hamburgo", uma flâmula e um convite oficial para a FENAC. Ali, fomos a todas as rádios, televisões e jornais de Curitiba. Depois, fomos para São Paulo, fizemos a mesma coisa: falamos com o governador da época, que nos recebeu com a esposa dele, fomos nas televisões, tinha 3 ou 4, e em todos os jornais. Mário tinha entrada, era um furão impressionante, entrava por lá e eu era mais tímido, mais da fotografia.

No Rio de Janeiro, para sermos recebidos pelo Carlos Lacerda, tivemos que subornar os guardas do palácio com sandálias Franciscano e Arplac. O secretário dele disse: "Façam o seguinte: ele está numa reunião agora; vocês vão chegar lá e o salão estará cheio, ele estará na mesa principal. Vocês vão por trás e ficam atrás dele. Quando ele encerrar (ele estava dando posse ao secretário de planejamento da Guanabara) e levantar, vocês atacam"

Montamos o esquema: Mario foi para lá com as gurias e eu fiquei para fotografar as três e a senhora Noll. Quando ele levantou, Mário disse: "Governador, os gaúchos da festa do calçado..." Nesse momento, cheguei ao ponto de subir na mesa, no Palácio da Guanabara para fotografar o Mário e as gurias.

Chegamos em Salvador e também fomos aos jornais, mas o governador não estava.Viemos por Minas e encontramos o

governador, que era dono do "Banco do Guarda-chuva", o Banco Nacional. Ele nos recebeu no Palácio, que era uma coisa fantástica, pomposa. Depois, fomos para Brasília. Lá, o Deputado Prieto nos assessorou. O Florenciano Paixão levou-nos até a sala de trabalho do Jango. Ele recebeu-nos e entregamos os convites. Dali, descemos direto para Florianópolis.

A participação das gurias foi uma coisa fantástica: bonitas, chegavam no jornal e todo mundo queria fotografar, a televisão deu muita cobertura. Na rua, onde a gente ia passando, faziam a gente parar os carros para olhar e saber o que era a FENAC. Os lojistas atacavam-nos e diziam: "Ah, vocês são gaúchos!"

O Raid foi a mais eficiente e volumosa cobertura que a FENAC teve. O Strassburger participou junto com o Arplac; eram muito cooperadores.

Saiu a FENAC e foi aquela glória, aquele apogeu. Teve desfile da Cinderela, da avenida Pedro Adams até a FENAC, cheio de gente, com as gurias desfilando. Recentemente, na última FIMEC, que teve 20 mil metros quadrados de pavilhão, com 300 e poucos expositores, lembrei-me da primeira FENAC: era somente um pavilhão de 3 mil metros e 312 expositores; claro que cada um com seu pedacinho, sendo que esse era montado pelas esposas.

Os fabricantes eram Erich Schmitt, o Garoty, calçados do Pércio Hass, Juriti Pluma, calçados famosos; a Ortopé nem existia ainda. Os grandes acontecimentos do calçado, nos últimos anos, foram: a viagem para os Estados Unidos, a FENAC e a exportação. Três grandes acontecimentos, que geraram tudo e criaram tudo, criaram esta cidade fabulosa que a gente não reconhece mais.

Há pouco tempo, tiramos uma fotografia, na edição de 5 de Abril. Nosso fotógrafo, Fábio Winter, tirou uma fotografia e a

controvérsia foi grande sobre a foto. No dia anterior, eu tinha saído com ele para escolher um local para fotografar, perguntei: "De onde tu tiraste esta fotografia?" Eu não me localizava em Novo Hamburgo. Ele respondeu: "Eu tirei de cima de Swan Tower." "Negativo!", respondi. Ele mostrou e replicou: "Claro, tirei. Está aqui! A Câmara dos Vereadores está de lado, o Swan Tower fica lá em cima!" E eu: "Não, fica lá. Não teima. Precisa pesquisar."

Uma foto aérea de Novo Hamburgo, hoje, é uma coisa. Em 1979, tinha 5 edifícios pequenos: o Minuano, a Companhia de Seguros, Charrua, 5 de Abril e a ACI. O edifício da ACI tinha três andares e a Companhia de Seguros tinha quatro.

Houve o "boom" do calçado, em Novo Hamburgo só se falava Inglês, vestia-se em Inglês, comia-se em Inglês. Eu até fui fotografar um casamento em uma ocasião. O Luís Pedro Guerreiro era oficial de paz e estava fazendo aquele casamento. Na festa na Ginástica, parecia que estava num mundo diferente, com gente, roupas e costumes diferentes. Eu disse: "Pedro, está estranho este casamento, eu não conheço ninguém. Todo mundo fala inglês aqui." E ele respondeu: "Mudou! Mudou a nossa vida, mudaram os costumes, dos teus filhos, tua esposa, a vida de todo mundo aí."

Houve uma época em que, na Galeria Central, hoje Calçadão, havia cerca de trinta exportadores de calçado. Foram montando ali os escritórios. Hoje ainda existem empresas fabulosas; os exportadores, que se mantém até hoje.

Com a exportação, foram surgindo logo os "novos barões" do calçado. Os barões já tinham ficado para trás e foi uma coisa fantástica. O Clube Aliança patrocinava o Campeonato Internacional de Tênis e também tinha a Sociedade Ginástica, que foi campeã nacional de vôlei.

Hoje, podemos constatar que embora tenha ocorrido aquele baque nas indústrias de calçados que não têm que culpar nada nem

ninguém, foi um ponto universal, que ocorre ciclicamente como os vulcões e os movimentos da Terra, aconteceu aqui em Novo Hamburgo também, mas aqueles empresários, os barões, tiveram uma grande vantagem sobre seus antecessores porque já tinham se estruturado.

Com o famoso Fenacão, trouxeram o mundo para Novo Hamburgo; outra novidade era o fax. Eu lembro que o Maurício Schmitt uma vez mostrou-me, dizendo: "Quer ver uma coisa fantástica? Olha, vou mandar isso aqui pra Austrália e o cara vai aprovar." Falou em não sei quantos milhões de dólares e continuou: "Em seguida estará de volta, assinado por ele." Respondi: "Tu estás brincando, né?" Ficamos conversando um pouco e, dali a pouco: "Bi! Bi! Bi! Bi!" E o Maurício disse: "Está aqui! Antes, eu tinha que viajar duas, três semanas para ir lá e o cara assinar." Com isso entrou o resto da modernização de hoje, fantástico!

Mas os barões tiveram uma visão, uma necessidade de mandar gente jovem, o escalão produtivo deles, para conhecer as máquinas da Europa, os fabricantes de máquinas. Foram até conheceram as máquinas, vieram para cá e se deram melhor do que eles, tanto é que a maioria dos fabricantes italianos e alemães vieram se associar com as fábricas daqui.

Com conhecimentos profundos, esses jovens estão assumindo as posições de seus pais nas empresas (Formas Kunz, Killing). Eles têm uma visão profunda, um conhecimento muito peculiar; os pais construíram e eles deram continuidade.

Eu fotografava, com muita satisfação, o futebol, vôlei, natação, tênis em Novo Hamburgo. Nos jogos, fotografava por detrás das goleiras, para criar uma figura. Então, um dia, eu saí para ir atrás das goleiras dos maiores times do mundo, no México, na copa do mundo. Na época, eu tinha 42 anos e trabalhava na Caldas Júnior,

em Porto Alegre. Eles perguntaram se eu poderia ficar uns 3 meses na América Central e eu aceitei. Eu iria para lá em março e a Copa começaria em junho. Como João Saldanha teve um problema, saímos do Brasil só em 26 de abril. Ficamos 70 dias no México.

Como eu tinha uma loja em Novo Hamburgo, a primeira pergunta que o Edmundo Soares, secretário de redação, me fez foi: "Feijó, tu podes ficar dois meses em Cotiporã para fazer uma reportagem?" Eu nem sabia onde ficava Cotiporã, mas respondi: "Se for preciso, eu vou." E ele revidou: "Então, vê se tu podes ficar lá, longe de casa. Vê com a tua família e depois me avisa." Depois disso, fui ver no mapa onde ficava a tal cidade. Era no interior de Bento Gonçalves. Uma cidadezinha que tinha um hotelzinho muito bom para veraneio. Se eles quisessem, eu iria. Três dias depois, o secretário de redação perguntou: "Resolveu, Feijó?" E eu respondi: "Se tiver que ir, eu vou." Então ele disse: "Só que tu vais para outro lugar." Eu me espantei: "Como para outro lugar?". E ele respondeu: "Tu vais para o México, fazer a cobertura da Copa do Mundo."

Depois dessa notícia, acho que, para Novo Hamburgo, foi um orgulho ter um rapaz que chegou estudante, recém formado professor e que foi cobrir a Copa do Mundo.



Encontro com Deputados no Rio de Janeiro no Primeiro Raid.

Encontro com governador Magalhães Pinto, de Minas Gerais no Primeiro Raid.





Entrevistada: **Iara Maria Adamy Gusmão**

Naturalidade: Novo Hamburgo

Data de nascimento: 4 de setembro de 1943

Entrevistadoras: Claudia Schemes e Ida Helena Thön

Local da entrevista: Estúdio de TV da Feevale

Data da entrevista: 29 de maio de 2002

Iara Gusmão participou do 1º e do 3º Raid do Calçado, que foi uma viagem de divulgação da FENAC nas principais capitais do país. Fala, ainda, sobre as dificuldades que encontraram nessas primeiras viagens de divulgação, principalmente, no que se refere às estradas e à hospedagem. Além disso, ela cita jornais, televisões e autoridades que conheceram, bem como as diferenças culturais entre os Estados. Iara destaca, também, o encontro com o então presidente João Goulart, em Brasília.

Eu participei do 1º Raid do Calçado juntamente com os jornalistas Mário Alceu Feijó, Mário Alberto de Paula Gusmão e a Sra. Lucila Noll. Como acompanhante das embaixatrizes do calçado: Zita Noll, Lilian Kauffmann e Iara Maria Adamy.

Este 1º Raid foi patrocinado pelos industriais Claudio Ênio Strassburger dos Calçados Franciscano de Campo Bom e Achiles Gerhard, pioneiro em sandálias de plástico da Arplac de São Leopoldo.

A viagem como um todo apresentava-se como um desafio por dia! Para começar, um dos carros era de segunda-mão, um "fuca" que tinha sido do Dr. Emílio Hauschild que havia capotado e tinha saído da mecânica. Estava sem o forro interno, era só a lataria pura. O DKW do Feijó também, tudo de segunda-mão! Quer dizer que todos os dias era um desafio, não sabíamos até onde os carros iriam agüentar, mas, graças a Deus, só furou um pneu na volta. Aqui, em Nova Petrópolis, quebrou a polia do "fuca", já quase em Novo Hamburgo. Mas os desafios que se apresentavam eram grandes. Era o medo do desconhecido, principalmente, na estrada Rio-Bahia que, na época, estava em construção. Era pura poeira que nós "comíamos". Era, praticamente, como se fosse a Belém-Brasília, no meio da selva, do desconhecido. De vez em quando, passávamos por algum pequeno vilarejo com as casas feitas de barro e taquara, cobertas de sapê e com uma tabuleta: "temos colchão de mola", pois, na época, tinha surgido e esse tipo de colchão era moda. Foi nessa viagem que tivemos que viajar com um revólver emprestado devido ao medo. Depois, pegamos um atalho, na volta de Salvador, entre Governador Valadares e Belo Horizonte em uma estrada que os tratores tinham passado uma vez só. Eram verdadeiras crateras abertas, precipícios que a gente olhava e dava um frio na coluna. Para percorrer 60 quilômetros, levava de 3 a 4 horas. Lembro de um hotel no interior de Minas,

em Caratinga, o Hotel Suíço, onde dormirmos à noite e tiramos o lençol da cama para enchermos de jornal sobre o colchão e depois pusemos o lençol em cima, de tão precária que eram as instalações, o café da manhã era café preto e uma banana nanica, pão nem existia naquele interior.

Então, foram esses os desafios que a gente ia enfrentando todo dia: o desconhecido da estrada, o medo de assalto e que o carro estragasse naqueles locais precários onde a gente andava.

Fomos muito bem recepcionados em todos os lugares onde passamos, tanto na televisão, como nos jornais, nos palácios dos governos dos Estados, deixando a marca e a lembrança de Novo Hamburgo por onde a gente andou.

Acredito que todos os momentos foram marcantes porque, por se tratar de uma aventura, eram marcantes por si só. Foi a recepção dos governadores, conhecer jornais, os jornais mais antigos do Brasil: o Estado de São Paulo, Jornal do Brasil... A gente conheceu o novo pela estrada, pela aventura fomos conhecendo o país. Eu, por exemplo, Minas e Salvador, não conhecia e foi tudo por terra, de carro: o meio ambiente, a maneira de viver, as moradias, as comidas; até carne de cavalo nós comemos, carne de jegue, dura que era um horror! No interior, ao longo da Rio-Bahia, era tudo muito precário.

Tudo foi uma novidade. Achei uma coisa muito importante: conhecer Brasília, que era um marco. Faziam somente 2 ou 3 anos que havia sido inaugurada, em 1961. Ainda era um chão-batido vermelho, só as avenidas principais é que eram asfaltadas; coisa maravilhosa o Palácio da Alvorada, com aquela sala principal, parede laminada em ouro, onde tem as palavras do Juscelino Kubitscheck escritas: “Deste planalto central, desta solidão imensa, eu antevejo o futuro do meu país...” O resto eu já não lembro. Então, isso se tornou um marco muito importante para nós.

Eu lembro que no interior, em Uberaba, uma cidade pequena, conheci o Juca Chaves no elevador do hotel. O Palácio Queluz de São Paulo também era muito bonito; o Palácio Liberdade de Belo Horizonte, todo em estilo rococó; o Palácio das Laranjeiras, que é uma réplica do Palácio de Versalhes, muito bonito. Então, tudo se tornou importante. Esse 1º Raid do Calçado foi um marco que ficou gravado na lembrança da gente.

Do 2º Raid do Calçado, eu não participei. O 2º quem fez foi o Vinícius Bossle, Mário Gusmão, Trio Montecarlo e Heloísa Mosmann, que era Rainha das Piscinas e Gilberto Mosmann. Foram de ônibus, mais cômodo, já que tinham mais experiência. Participei, novamente, como casada, do 3º Raid porque depois do primeiro Raid a amizade se transformou em namoro e veio o casamento com o Mário Alberto. Então, participei para acompanhar outras senhoritas que não podiam ir sozinhas. É importante lembrar que a Festa da Uva de Caxias havia conseguido do então presidente do Banco do Brasil, Nestor Jost, o avião particular do banco, que era um Beachcraft, para fazer a sua divulgação. Novo Hamburgo, então, também julgou-se no direito de solicitar a mesma preferência para divulgar a feira do calçado, que era realizada, na época, de 2 em 2 anos. Visitaram o Nestor Jost e ele, realmente, cedeu o avião com os pilotos particulares para fazerem a divulgação da feira do calçado. Era um avião Beachcraft de prefixo PPDLQ, Delta Linha Quebec.

Nesse Raid foi o Mário Alberto, eu, a então Miss Novo Hamburgo, Celi Dias da Costa, a Cinderela do Calçado, Amarílis Godinho Ribas e a Cinderela de Gramado, segunda colocada, que eu não lembro o nome, mais o casal Dalson e a Virgínia Weissheimer. Nós fizemos o mesmo percurso. Fomos a Curitiba visitando jornais, televisão e o governador, São Paulo, Rio, Belo Horizonte e Salvador. Nesta segunda vez, parece-me

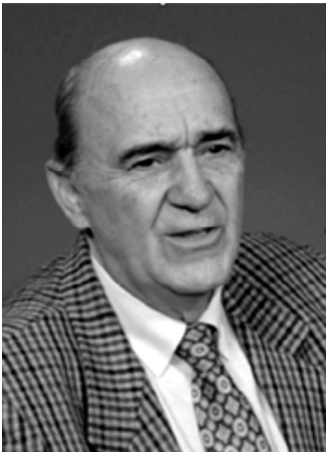
que nós não fomos a Brasília e retornamos para o programa da Hebe, em São Paulo, que havíamos deixado marcado para as moças apresentarem-se e, depois, retornamos a Porto Alegre.

Visita a TV Rio, no Primeiro Raid do Calçado.





Embarque dos componentes do Terceiro Raid do Calçado.



Entrevistado: **Mário Alberto de Paula Gusmão**

Naturalidade: São Leopoldo

Data de nascimento: 29 de junho de 1936

Entrevistadoras: Claudia Schemes e Ida Helena Thön

Local da entrevista: Grupo Editorial Sinos

Data da entrevista: 13 de maio de 2002

Mário Gusmão é diretor-presidente do Grupo Editorial Sinos e em seu depoimento ele explica o que foi o Raid do Calçado falando do apoio que o Jornal NH deu, desde o seu surgimento, ao setor calçadista, divulgando empresas e notícias do setor. Gusmão comenta, também, a criação do Jornal Exclusivo, especializado em calçados. Além disso, fala sobre as exportações e aponta a Fenac como uma das grandes responsáveis pelo crescimento da economia no Vale do Sinos.

O meu depoimento é a partir de março de 1960, no dia 19 de março, mais precisamente. O que é que aconteceu no dia 19 de março de 1960? Circulou pela primeira vez o "Jornal NH". No editorial do jornal desse dia, edição número 1, estava dito do propósito da nossa empresa, de dar um apoio na divulgação do setor calçadista. Nós dizíamos que, pela importância da indústria calçadista, ela teria que ser mais divulgada. Até em nível nacional e quem sabe, internacional. Esse foi o propósito que o jornal assumiu e que cumpriu. A partir dali então, nós nos engajamos no apoio ao setor.

Esse apoio iniciou com a remessa do jornal para todas as lojas de sapato do Brasil; todas as edições do Jornal NH que na ocasião, era um semanário que circulava às sextas-feiras. Nós, na última página, colocávamos um anúncio de alguma indústria de sapato, além das notícias que a edição continha sobre as indústrias locais. Essa veiculação do anúncio na última página, da mensagem publicitária de uma indústria daqui, sendo recebida em Santa Catarina, Paraná, São Paulo, no Rio, na Bahia ..., teve um efeito junto ao comprador-lojista muito bom, não ao público-final, mas ao comprador-lojista, pois permitia um vínculo cada vez maior entre a indústria gaúcha e o comércio nacional.

Isso foi crescendo, até que, eu não sei precisar exatamente a data, mas vamos falar em final de 61, 62, surgiu de parte do Sr. Bruno Petry, que era uma presença também na cidade, a idéia de por que os gringos em Caxias promoviam a Festa da Uva e nós não poderíamos promover o nosso sapato? Ele encontrou o Paulo Sérgio, meu irmão, falou dessa idéia e os dois foram a Caxias com a missão de verificar como e o que era a Festa da Uva, o desfile, a exposição industrial, etc. Eles retornaram de Caxias e aí começaram a fazer uma série de reuniões que culminaram com a idéia de fazer aqui, a festa do sapato.

O primeiro nome da FENAC foi "Festa do Sapato". Ficou determinada então, uma data, que seria em maio de 1963 para acontecer a primeira FENAC, a primeira "Festa do Sapato". Iniciou-se uma verdadeira epopéia, que foi a concretização daquela idéia. Uma festa mais no estilo de exposição, não de desfile como era em Caxias, mas sim, exposição de calçados e afins. Mas fazer onde essa exposição? Foram feitas várias reuniões e foi eleito o Sr. Agostinho Emílio Cavasotto, como o presidente desta festa. No ano de 1962, surgiram algumas opiniões de que deveria ser erguido um pavilhão aqui ou deveria ser aproveitada uma indústria fechada. Surgiu a opção de fazer na escola Liberato Salzano, que já tinha uma estrutura concluída, mas que estava ociosa em sua maior parte.Venceu a idéia das pessoas que defendiam uma área de terra virgem, trabalhar aquela área e ali erguer um pavilhão para se construir o local da exposição. Tomada essa decisão, foi escolhido o local onde hoje está a FENAC, não recordo exatamente quantos hectares. Parece que, na ocasião, eram 10 hectares, uma coisa assim. Depois, foram acrescentadas outras áreas, ficando maior de, não sei direito, 18 hectares.

Isto se deve a atuação do prefeito, o Sr. Martins Avelino Santinni, que foi fantástica. Ele foi a pessoa que deu a base para realização dessa obra. A prefeitura comprou área de terra destinada a essa finalidade. Para a diretoria, presidida pelo Cavasotto, coube, a tarefa de buscar os recursos pra construir o pavilhão. Houve outras ações, também importantes, por exemplo, a terraplanagem da área, a vegetação de hoje, ela teve que ser trabalhada.

O Jornal NH teve a iniciativa de criar uma associação, a Associação dos Municípios do Vale do Rio dos Sinos, numa reunião acontecida em 1960 em que a idéia era exatamente a de estabelecer um vínculo entre as prefeituras, de cooperação e troca de informações para melhor administração pública e isso só veio somar na construção. Como havia esse entendimento, chamamos

os prefeitos e os mesmos ajudaram nas obras necessárias. Eu me recordo, por exemplo, que a prefeitura de Canoas havia comprado uma frota de Mercedes Benz e colocou à disposição de Novo Hamburgo, mediante o pagamento apenas do óleo, gasto durante os trabalhos de terraplanagem. A prefeitura de Campo Bom, também, ofereceu alguns serviços e muitas outras mais colaboraram. Com esse esforço conjunto, a terra foi trabalhada e com a busca de recursos efetuada pela diretoria junto às empresas, e também pela venda de espaço da locação da primeira FENAC, surgiram os recursos para construir o primeiro pavilhão.

Um pavilhão de 4 mil metros quadrados. Tinha 40 metros de largura por 100 metros de comprimento. Foi realmente uma façanha conseguir aquilo tudo, num tempo recorde. A inauguração, se não me falha a memória, foi no dia 25 de maio de 1963.

Antes da inauguração, participei do chamado "RAID do Calçado", que foi uma iniciativa de divulgar a FENAC em nível nacional. Como é que foi feita essa divulgação? Eu tinha um carro, que era um fusca alemão e o Feijó tinha uma DKW que, por sinal, havia comprado de mim. Nós pegamos os dois carros, convidamos três moças e uma senhora para acompanhar as moças e inventamos um "RAID" de divulgação da Feira. Neste, levávamos, nos carros, algumas sandálias que o Strassburger e a Arplac, empresa de São Leopoldo, ofereciam. Foram essas empresas as patrocinadoras da viagem, pagando todas as despesas. Nós não cobramos nada, mas tínhamos despesas, nessas viagens, com gasolina, óleo, comida da equipe toda e hotel durante 30 dias. O Sr. Cláudio Strassburguer, das sandálias Franciscano e o Sr. Aquiles Gerhard, dos calçados plásticos Arplac, financiaram esta viagem. Levávamos ainda, para marcar presença, sapatos dessas duas empresas, a monografia de Novo Hamburgo do Major Leopoldo Petry, autografada pelo prefeito Santinni, dizendo: "Ofereço aos prezados patrícios a monografia de Novo Hamburgo...".

Começamos no Paraná. Fomos na casa do Governador Nei Braga, casado com uma gaúcha, Dona Eunice. Chegamos lá na casa dele e dissemos: "*...nós viemos aqui entregar a monografia do prefeito e um convite para irem a Novo Hamburgo no mês de maio de 1963, para a 'Feira do Calçado'.*" Fomos também à televisão de Curitiba e no principal jornal da cidade. Cumprida a jornada em Curitiba, fomos a São Paulo. O governador era o Carvalho Pinto que nos recebeu no Palácio do Morumbi. Não recordo qual era o nome do palácio, não é o atual. É a sede anterior. Era uma casa tradicional, bonita. Mesma coisa, entregamos o convite de Novo Hamburgo, a monografia, uma sandália e um chinelo. Depois disso, televisão, na TV Tupy, no Jornal Diário de São Paulo.

Depois, pegamos o carro e fomos ao Rio de Janeiro. O governador era o Carlos Lacerda; mesma coisa, entregamos o convite, fomos à televisão em Copacabana e estivemos na TV Tupy também. Encontramos o (governador) Brizola no calçadão no Rio de Janeiro, explicamos para ele a nossa função que era divulgar a FENAC. Dali seguimos para Bahia. Lá não estava o governador Antônio Balduíno, mas fizemos o trabalho de divulgação na TV, no Jornal da Tarde, da TV Itapoã, em Salvador. Depois disso, retornamos pela estrada chamada "Estrada do Inferno", naquele trecho entre Rio e Bahia e entramos em direção a Belo Horizonte. Levamos 3 horas para fazer 60 km. Todos nós ficamos loiros da poeira da estrada para chegar em Belo Horizonte. Encontramos o Governador Magalhães Pinto, que nos recebeu no palácio. Fomos na TV Itacolomi e no Jornal "Estado de Minas", divulgando a Feira. Todos nos apoiaram , publicavam e divulgavam, alguns ao vivo na televisão e nos jornais no dia seguinte. Terminado Belo Horizonte, fomos a Brasília. O presidente da República era o Sr. João Goulart, que nos recebeu no palácio. Também houve a divulgação no jornal da cidade, que era o Correio Brasiliense.

Nessa viagem, que levamos 30 dias e andamos 10 mil quilômetros, com essas audiências todas que mencionei, de divulgação da feira, tanto autoridades como em televisões e jornais. O curioso de tudo é o seguinte: tudo isso foi feito sem nenhuma agenda de visitas. Naquele tempo, era mais difícil. Telefone, aqui em Novo Hamburgo, era na base da manivela. Para falar de Novo Hamburgo para Novo Hamburgo, já era um problema. Era necessário manivela para falar com a centrista, que pegava duas tomadas e fazia ligação com o telefone. Para falar em nível nacional, nem pensar.

Gostaria de lembrar que fax não existia, telefone era um pavor, por isso, seria quase impossível tentar agendar. Como agendar visita com o governador, por exemplo, para o dia 12, às 15h, se nós não sabíamos nem que horas chegaríamos à cidade. Foi realmente uma façanha monumental que se conseguiu. Sem apoio externo de ninguém, a não ser dessas empresas que patrocinaram as despesas de viagem e dessa equipe que trabalhou para fazer a divulgação da feira.

Um outro fato curioso, também ligado à primeira "Festa" foi, numa outra ocasião, antes da primeira FENAC, não recordo o mês, se seria isso janeiro ou fevereiro de 63, foi feita uma viagem a Brasília. Foram o prefeito Santinni, o presidente da FENAC, o Cavasotto e eu, como representante da imprensa. Quando chegamos em Brasília, à noite, para sermos recebidos no dia seguinte pelo Presidente João Goulart, para convidá-lo pra vir à FENAC, recebemos a má notícia de que tinha caído o pavilhão. O pavilhão estava todo fechado em cima, dos lados e atrás e estava aberto na frente. Entrou um pé-de-vento, levantou o pavilhão e caiu tudo. Suspendemos a audiência, viemos embora.

Houve uma reunião memorável na prefeitura, onde era a sala da Câmara de Vereadores, recordo-me bem, subindo a

escada, à esquerda, prédio da prefeitura velha. Nessa reunião, foi feito um apelo:

"*... nós vamos nos unir e vamos reerguer esse pavilhão e essa feira vai sair.*"

E realmente foi feito. Um trabalho fantástico, em prazo pequeno, foi reerguido o pavilhão. Houve com isso, um atraso de 20 dias, uma coisa assim.

A feira foi inaugurada naquele mesmo mês e ali nasceu a FENAC, com a sua Cinderela. A eleição da Cinderela foi um outro fato marcante também, importante para divulgação.

A FENAC, na minha avaliação, representou um passo vital pra economia da região do Vale do Rio dos Sinos, para o setor calçadista. Foi uma linha divisória, o que tinha antes e o que passou a ser depois. A partir da feira, a região adquiriu aquele grau de importância e Novo Hamburgo passou a ser a "Capital Nacional do Calçado", coisa que não era antes.

Até a FENAC, as principais empresas estavam localizadas em São Paulo e no Rio de Janeiro. Apesar de que aqui, na ocasião, também haviam belas empresas, mas não tinham a importância que passaram a ter depois. Os grandes nomes ainda estavam em São Paulo e Rio. No começo, era de 2 em 2 anos. A FENAC em 63 a primeira, em 65 a segunda, 67 a terceira, 69 a quarta e aí sim, passou a ser anual.

Ela passou a dar divulgação e a região começou a se encontrar como o grande centro produtor de calçados do Brasil. Hoje, um dos maiores centros do mundo, localizado numa mesma área, contendo toda essa gama de curtumes, de fazer sapato, dos modelistas, da nossa universidade, do Centro Tecnológico, do próprio Jornal, que criou seus jornais especializados em sapato.

O "Exclusivo" nasceu em 69, semanal. No começo em 63, não

era um jornal especializado. Era o "Jornal NH", o semanário que existia, mas não era especializado em sapato. A especialização em sapato nasceu em 1969 com o "Exclusivo". Logo depois, a "Revista Lançamentos", em 1970. A Escola de Curtimento, de Estância Velha, a Escola do Senai, com a atenção voltada ao sapato. Uma série de iniciativas foram sendo tomadas e com isso se criou aqui esse centro fabuloso dedicado ao sapato, que é o Vale do Rio dos Sinos.

Sobre a exportação, aconteceu uma viagem aos Estados Unidos, que foi o Governador Brizola que propiciou. Foram nessa viagem, o deputado Seno Ludwig, um grupo de empresários. Mas naquele momento, o Brasil não tinha ainda condições de exportar, entre outros condicionantes. Uma delas era a própria relação do dólar com a moeda nacional, que eu não sei qual era, se era Cruzeiro, o que é que era, mas que não possibilitava a exportação. Eu mesmo tive um ensejo, uma ida ao Rio de Janeiro para buscar recursos para a FENAC, para construir o pavilhão, o restaurante, essas obras que foram feitas no terreno. Sobrou um tempo numa daquelas viagens e eu fui, por iniciativa própria, ao Itamaraty, que ficava ainda no Rio de Janeiro, conversar com o embaixador Bezerra de Menezes, que era o diretor de promoção comercial do Itamaraty. Expus para ele a idéia de que precisávamos também trazer importadores ao Brasil, para que eles verificassem *"in loco"* que o Brasil produzia sapatos, não era fantasia, que tinha fábricas bem instaladas; estamos falando em 1967. Mostrar que aqui não era terra de índio, de bichos nas ruas, leões e selvas, que de fato poderiam vir que iriam encontrar alguma coisa interessante.

Por sua vez, também, o empresário Cláudio Strassburger, que foi um pioneiro na exportação, resolveu pegar a sua malinha, colocar sapatos e ir para a Inglaterra. Desbravou também os Estados Unidos, fazendo contatos com empresas que se dedicavam à comercialização de sapatos. O Itamaraty, no que diz respeito àquela solicitação, atendeu-nos. Agora não recordo exatamente o

ano, mas creio que foi em 1969, que eles mandaram um grupo de pessoas. Convidou um grupo de 6 importadores para que viessem aqui examinar e verificar tudo que havia para a produção do sapato. Realmente, eles constataram que o Brasil poderia ser um fornecedor de sapatos. Com essas iniciativas, o Brasil, que até então exportava "zero dólares" em sapato, começou a exportar 30 mil dólares num ano e 60 mil no ano seguinte e 120 mil dólares, 500 mil dólares, a cada ano. Depois, 1 milhão e 200 mil, 4 milhões e 700 mil. Uma estatística que está disponível para quem quiser verificar. Cada vez crescendo mais, até chegar ao número de hoje, que é 1 bilhão e 600 milhões de dólares, somente em sapatos. Fora a exportação de couro e de máquinas também, tudo isso surgiu em decorrência do crescimento da exportação do sapato.

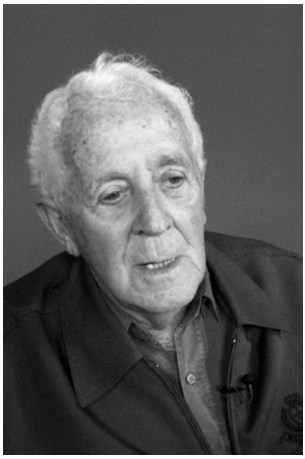
Em resumo, a FENAC, na minha visão, é a grande responsável por essa mudança que houve, por esse salto maravilhoso que aconteceu na economia da Cidade, da Região, do Estado e do Brasil, inclusive, que hoje é um dos grandes centros produtores de sapatos do mundo.



Encontro com Governador Carlos Lacerda, no Rio de Janeiro.



Presidente da República, João Goulart, recebendo integrantes do Primeiro Raid do Calçado.



Entrevistado: **Vinícius Bossle**

Naturalidade: São Francisco de Paula

Data de nascimento: 14 de janeiro

Entrevistadora: Ida Helena Thön

Local da entrevista: Estúdio de TV da Feevale

Data da entrevista: 30 de outubro de 2002

Vinícius Bossle fala em seu depoimento sobre a sua trajetória como repórter, iniciando no Jornal 5 de abril e se transferindo, logo após, para a Gazeta de Novo Hamburgo. Diz que foi neste jornal que formou, junto com Alceu Feijó e outros repórteres, a equipe que, mais tarde, assumiu a primeira sucursal da Empresa Jornalística Caldas Júnior no interior do Estado. Declara, também, que as fábricas do Vale do Sinos, atualmente, têm aberto mão da criação em detrimento do comércio, reduzindo, assim, a qualidade do calçado.

Eu sempre tive paixão por escrever, sempre li muito, então é uma decorrência, quem lê tanto como eu lia, com uma enorme paixão, vai acabar escrevendo. Comecei bem cedo, com 16 anos já andava pela redação do jornal fazendo alguma coisa. Interrompi para ir para o Exército e quando saí, tive um período de afirmação profissional, trabalhando numa atividade tradicional da minha família que era o cartório. Eu tinha tios e primos que eram donos de cartório, procuradores do Estado, promotores. Então, trabalhar nessa área judicial, foi quase uma conseqüência dos meus antecedentes familiares.

Com 19 anos já tinha saído do exército e estava trabalhando num tabelionato em Porto Alegre, onde eu morava. Lá tinha tentado o meu primeiro curso universitário, que foi Belas Artes.

Freqüentei um tempo, mas não deu para conciliar o trabalho com o curso. Então deixei-o e atirei-me no trabalho, sabia que dali viria uma coisa mais sólida, seria uma conseqüência boa para mim e, realmente, as coisas partiram dali para me dar uma estabilidade, porque eu saí de casa com 16 anos com uma malinha de papelão e fui servir e nunca mais voltei para casa. Todas essas coisas me aconteceram de uma maneira inesperada, quase milagrosa. Sempre digo que a minha avó é o meu anjo da guarda, porque foi ela quem me ofereceu as oportunidades que tive, fui sempre um privilegiado, as coisas aconteceram para mim.

Já no Exército eu era redator, nas manobras fazia a cobertura jornalística. A vontade de escrever era uma coisa pela qual não resistia e tinha que fazer. No entanto, com o trabalho em cartório, tive que dar uma parada, pois com 22 anos já era titular do cartório e fui nomeado para Novo Hamburgo.

As coisas foram acontecendo... quando tinha 24, 25 anos recomeçou aquele desejo de escrever e eu fiz uma crônica sobre a morte e o sepultamento de um homem negro de Lomba Grande,

lá de Santa Maria do Butiá. Fiquei impressionado pelo número de pessoas presentes no velório e no enterro e fiz uma crônica sobre aquilo. Uma pessoa tão simples, um preto velho tinha conseguido na vida tantos e tantos amigos, tantas pessoas que o queriam bem. Levei para o jornal 5 de Abril, que era o jornal que tinha aqui e eles publicaram com destaque e convidaram-me para escrever. Então, o primeiro jornal em que trabalhei foi o 5 de Abril. Mais tarde saí porque dois jornalistas de Porto Alegre fundaram um jornal aqui, um jornal semanário, a Gazeta de Novo Hamburgo e convidaram-me para dirigir este jornal. Ali, acabei conhecendo o Feijó, o Ernestinho Schmitt, a maioria das pessoas que depois, trabalharam comigo.

Mas não durei muito tempo ali, porque recebi, uns três anos depois, um convite da Folha da Tarde para ser o seu correspondente aqui. Achei que era uma boa e assumi essa correspondência com a experiência que tinha. Já escrevia com um estilo mais profissional, realizava a matéria, levava na Folha, botava na mesa da secretária, sempre muito cedo, porque eu fazia faculdade na época. Estava cursando, concomitantemente, jornalismo, história, geografia e português, não sei como fiz, mas deu! Eles não me conheciam, até que um dia encontrei uma pessoa na mesa que eu colocava a correspondência e descobri que o meu material já estava sendo material de primeira página. Esta pessoa disse que o diretor, o dr. Pasqualini, mandou-a conversar comigo e acertar para eu trabalhar como redator. Aí começou a minha história na Folha da Tarde em 1954. Um ano depois, comecei o meu curso na UFRGS.

Fui fazendo o meu trabalho, mas precisei de um fotógrafo e, como já conhecia o Feijó, fui procurá-lo. Foi espetacular, ficou evidente o talento dele, pois na primeira reportagem que ele fez a cobertura fotográfica, a foto foi publicada na primeira página da Folha da Tarde, era sobre a cadeia pública de Novo Hamburgo,

que era "um lugar que Deus nunca tinha passado". Escrevi isso no título e ela teve uma boa repercussão, principalmente, para o Feijó. Daí por diante, nunca mais se separou de mim, isso faz 40 anos ou mais. Quando começamos a trabalhar juntos, a coisa ficou mais fácil, mais divertida... O Feijó não falava muito, mas eu conversava pelos dois. Em conseqüência disso, começamos a criar uma pré-sucursal aqui, um lugar para trabalhar. A Caldas Júnior deu-nos força para isso, ofereceu-nos recursos, lugar para trabalhar, contratamos uma ou duas pessoas, arrumei um elemento em São Leopoldo, o Ribeiro Pires, para fazer a cobertura lá e comecei a pensar em termos de empresa. Então, a direção da Caldas Júnior, juntamente com o Pasqualini, resolveu criar uma sucursal em Novo Hamburgo para o Vale do Sinos e convidou-me para dirigir. Não aceitei no começo porque Novo Hamburgo tinha um correspondente, que era uma pessoa muito querida, muito antiga na cidade, o Adriano Bender e pedi que eles convidassem-no para ser o diretor, mas o Adriano não tinha a experiência que eu tinha. Feijó, o Ribeiro, o Erno Matte, que foi um saudoso repórter, de apelido Laranjinha, começaram a pressionar-me e aceitei. Em 10 de setembro de 1960, foi inaugurada a primeira sucursal da Caldas Júnior fora de Porto Alegre. Foi com toda a pompa e deram-nos excelentes condições de trabalho, tanto que tínhamos os mesmos setores de Porto Alegre: redação, publicidade, circulação e bastante funcionários, que atendiam bem a todos os setores e acho que foi um sucesso.Trabalharam comigo, no decorrer deste período, o Leandro, o Oniran; criei uma equipe de muito talento. Com o tempo, o dr. Breno mandava os novos contratados da Caldas Júnior, que já tinham faculdade de jornalismo, para fazerem um estágio comigo. Então, começou o nosso relacionamento com a cidade e com a região, porque a nossa região era muito grande e nós a espichamos tanto que chegamos até Blumenau, Joinvile, Tubarão e todo o interior do Estado. De repente, estávamos fazendo as feiras, como Fenarroz, Feira do Porco, todas essas feiras

que havia no Estado. A sucursal era encarregada de fazer e cada vez fomos nos profissionalizando mais, a minha turma ficava mais afiada, mais capaz.

Houve o relacionamento com a principal atividade do setor que era o setor de calçados, que foi muito bom, porque houve um ótimo relacionamento entre nós e os empresários, modelistas e entre alguns operários de capacidade que se destacavam. Tínhamos um relacionamento muito bom com o Cláudio Strassburger, o Rui Chaves, o Carrasco, o Nicola e, como tínhamos a imprensa, eles andavam atrás de nós. Começou-se, então, a fazer uma cobertura sistemática do setor coureiro-calçadista, acho que essa região deve muito à Caldas Júnior porque, através dessa equipe, cobríamos tudo o que acontecia e éramos muito importantes. Quando havia banquetes do Lions Clube, eles não começavam enquanto o pessoal da Caldas Júnior não chegava. Alcançamos um prestígio muito bom, deu para a gente sentir, ver e chorar a história do calçado... chorar mesmo, porque teve um crescimento, lá na década de 50 e o interventor do Adams dizia-me que o calçado não tinha futuro nenhum, pois já havia uma capacidade ociosa enorme e já tínhamos saturado o Brasil de calçados aqui do Vale e o país não tinha capacidade de comprar tudo o que podíamos produzir, então começou a se pensar em exportação.

Dentre os pioneiros, o Grande Gala foi uma das primeiras empresas que mandava seu pessoal para a Europa e África. O Feijó levou um modelista do Grande Gala, o Dóia, para uma viagem de 60 dias na Europa para ele conhecer, sentir e ver o que era a moda lá, por conta do Grande Gala. O curtume Silveira também integrou uma comitiva e foi para a África. O Pedro Adams também foi vender na África. Até que em 1956, com o governador Brizola, foi constituída uma comitiva de empresas que foram para os Estados Unidos. Eu não gostava muito de viajar, achava que tinha muito a fazer aqui e que não podia sair, então

veio o convite para nós e foi muito proveitoso.

Cláudio sentiu que podia enviar seus produtos para fora do Brasil. O interessante é que não foram os Estados Unidos que compraram do Cláudio, pois, em 1969, eu estava na Europa e vi os primeiros calçados brasileiros, em South Hampton. Fui lá num congresso Hippie, interessado em fazer a cobertura e vi na praia os primeiros calçados feitos no Brasil, que eram as sandálias Franciscano. Aí começou a exportação para a Inglaterra, foi o primeiro país a exportar sapatos num volume expressivo e manter uma exportação contínua.

Um capítulo importante da história foi a FENAC, fruto da criatividade, do sentimento, do talento do pessoal que trabalha no Vale do Sinos, um empreendimento espontâneo de todos os municípios do Vale. Foi extraordinária a primeira FENAC que durou duas semanas pela imposição dos visitantes, pois era para ser apenas uma; uma festa alegre, na qual os estandes eram construídos pela própria família dos empresários. O Killing fantasiou-se de pintor e era realmente pintor, pintava seus quadros na frente do estande. A segunda feira foi melhor ainda, em 1965, cujo presidente foi o Arnaldo Schmitz, que deixou o Rio Grande apaixonado pela feira, pois vinham comitivas de toda parte e uma visitação constante de Porto Alegre. Diretores da Companhia Caldas Júnior chegavam a me dizer: "Olha, somos obrigados a ir, a pressão é tanta, sentimos a necessidade de ir!" Foi uma festa belíssima, com Cinderela, lágrimas e alegrias também.

Com o decorrer do tempo, lamentavelmente, esse estilo de feira modificou-se, passou-se a fazer uma feira mais comercial, mais voltada para a indústria. Foi bom para as empresas, entretanto perderam uma parte das pessoas que, queiram ou não, participam da criação do calçado. Nas feiras, o Chaves, o Nicola e outros modelistas da época estavam atentos defronte aos estandes ouvindo

comentários, porque o calçado envolve um trâmite quase imperceptível; um trâmite da pessoa que compra o calçado e acha bonito ou encontra algum defeito e conversa com o dono da loja que guarda a observação da cliente para, mais tarde, transmitir à fábrica por intermédio do representante: "Olha, aqui tem uma senhora que me disse isso..." Tudo era subsídio valioso para a criatividade e a construção do calçado. Com a mudança da FENAC festiva para a comercial, começou a morte da criação. Os modelistas foram perdendo a importância, não havia mais aqui no Vale essa força criativa.

Os calçados do Rui Chaves eram uma jóia e pelos anos 60, um pouco antes, os modelistas começaram a ficar em segundo plano, não havendo criação. Começaram a surgir os protótipos de toda parte e hoje nós somos reprodutores, não criamos mais. Tentou-se aqui uma associação de modelistas, mas por falta de apoio e visão do empresariado, não saiu. Por exemplo: trabalhei para Caldas Júnior muitos anos na Europa, então costumava visitar as fábricas de calçados, principalmente a região de Florença, onde as fábricas são pequenas e médias são completamente automatizadas, mas tem um setor pequeno na fábrica onde tem os artistas executando modelos que os modelistas italianos fazem. Aqueles artistas estão lá trabalhando, fora da produção em massa. É muito raro entrar numa fábrica em que não haja uma sala onde estão os "luisquinzeiros", os sapateiros que têm uma enorme habilidade, consagrados na Itália, que estão reproduzindo a modelagem que os estilistas e modelistas continuam criando. Por isso, a Europa é uma região de criação, é o maior exportador dos Estados Unidos e não perdeu nada, enquanto nós perdemos tudo. Estamos aí numa miséria de criatividade, somos produtores de tênis, de calçados de uma linha mais barata, sendo que a fabricação de calçado no Brasil é tão boa quanto na Itália, só não temos o nome da Itália. A Itália era o primeiro exportador de calçados para os Estados Unidos; a

Espanha era o segundo; chegamos a passar para o segundo lugar, desbancando a Espanha, pois ainda tínhamos criatividade aqui hoje perdemos, devemos estar em quinto lugar. Vários países exportam para os Estados Unidos: Itália, Espanha, Portugal, Grécia. Talvez para os Estados Unidos permaneçamos em terceiro ou quarto lugar, porque a China também já entrou. A China foi um destaque para nós, ela agora está conseguindo fazer um calçado que está se aproximando do nosso, entretanto quando se aproximar do nosso, estaremos noutro estágio, fazendo algo bem melhor. Esse é um setor que precisa ser as antenas da massa, é como um artista. Os artistas são as antenas da massa, o músico, o pintor, eles têm a previsão, com 100 anos de antecedência, dos rumos da humanidade. No entanto, nós perdemos isso, temos fábricas "frias" que executam os modelos vindos de fora e eu não posso garantir qual será o futuro. Pode ser que os empresários acordem, a fim de ques os filhos e os netos alcancem um nível de cultura ou permitam que eles enxerguem as falhas e os problemas. Pode ser que haja um renascer para se processar novamente esse ciclo do calçado, que foi uma das coisas mais belas que assisti na minha vida.

Não tive dificuldades, tem uma estrela que me acompanha, deve ser a minha avó. As coisas sempre aconteceram para mim de uma maneira tão fácil... vim para a FEEVALE e me formei, mas não queria lecionar e sim ter apenas uma base cultural... fazia português, adorava geografia e fui fazendo jornalismo. Logo, cursei pós-graduação em literatura, mas para minha satisfação pessoal e não para lecionar. Lecionar foi uma coisa inesperada. A primeira pessoa que me levou para uma sala de aula não foi da FEEVALE e sim Otto Dietrich, que já havia me convidado, assim que me formei e eu não tinha aceitado. Quando ele soube que eu decidira, finalmente lecionar na FEEVALE, foi me cobrar. Resolvi então, que trabalharia durante um ano com ele na Escola de Curtimento e também na FEEVALE em 1970. Aqui

foi tudo muito gostoso, divertia-me mais do que trabalhava. Eu era considerado, pelo João Carlos, o diretor geral da época, o professor mais irreverente que já havia pisado na Instituição, mas era irreverente de propósito! Fazia filme, teatro, exposições, composições, dança. Deram-me, aqui na FEEVALE, a possibilidade de poder criar.

Acho que passei aqui 21 anos criando. Nenhum dos dias que eu trabalhei aqui na FEEVALE considerei trabalho, foi o maior barato! Minhas aulas eram assim! Sempre me botavam para dar aula nas sextas feiras, pois os alunos não gostavam de aula neste dia, mas se eu desse aula, eles viriam! Eu era titular de seis disciplinas e também lecionava na UNISINOS. Às vezes, eu dizia: "Hoje está muito chata essa aula, vamos lá para o Camafeu!" - era um barzinho. Um dia estávamos todos na mesa e chegou o Cláudio Strassburger e o Fips (Nestor Schneider). Eles me viram com os alunos e foram perguntar por que estava lá. Respondi: "Ah, estamos festejando o aniversário do Careca" (era um aluno meu que tinha o cabelo mais comprido) e continuamos a festa. Quando fomos pagar, o Cláudio já tinha pago. Acho que o Cláudio foi o segundo paraninfo da FEEVALE, do curso de Relações Públicas e foi uma pessoa muito amiga da Instituição também. As nossas festas fazíamos no Rancho da Amizade, naquela época. Levávamos os alunos para lá, fui um professor muito festeiro!

Têm coisas que me deixam ainda emocionado, só que sem chorar, mas muitas me fizeram também chorar aqui na FEEVALE, muitos acontecimentos. Se não tivesse emoção, acho que não conseguiria escrever, pois tenho que transportar essa emoção para onde escrevo. Escrever para mim é uma arte como qualquer outra... me alimentar, respirar... sou uma pessoa, de modo geral, muito alegre por natureza.

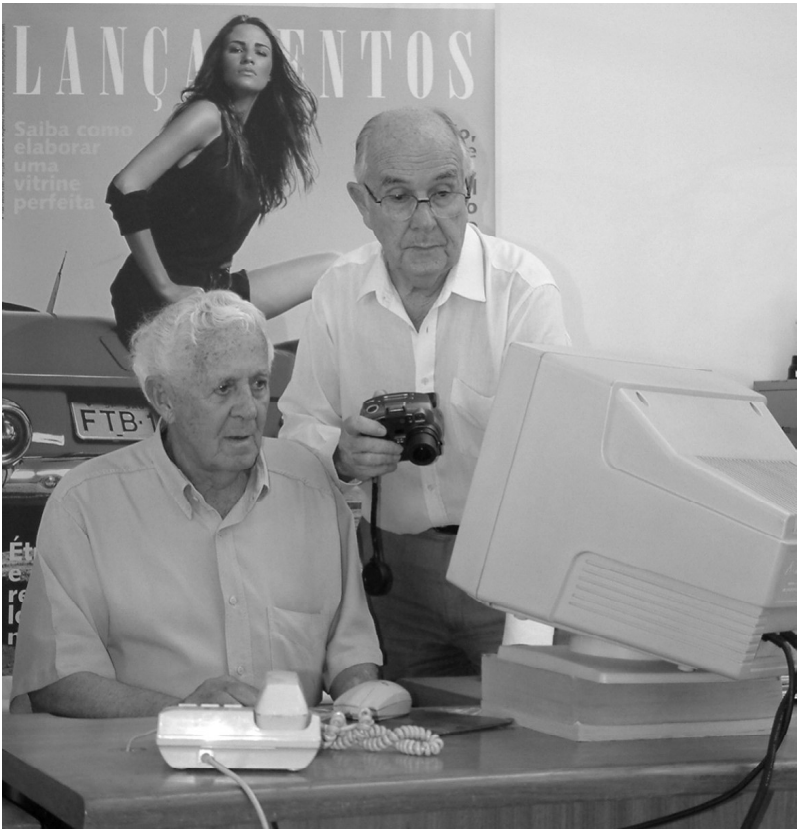
Na época, algumas coisas me deixavam aborrecido, a falta de

desenvolvimento da FEEVALE, por exemplo, quando sabíamos que ela poderia transformar-se em uma universidade há muitos anos. Nós pressionávamos ao diretor e isso gerou muito conflito. Por aqui passaram grandes professores, mas a FEEVALE não soube conservar, verdadeiros talentos.

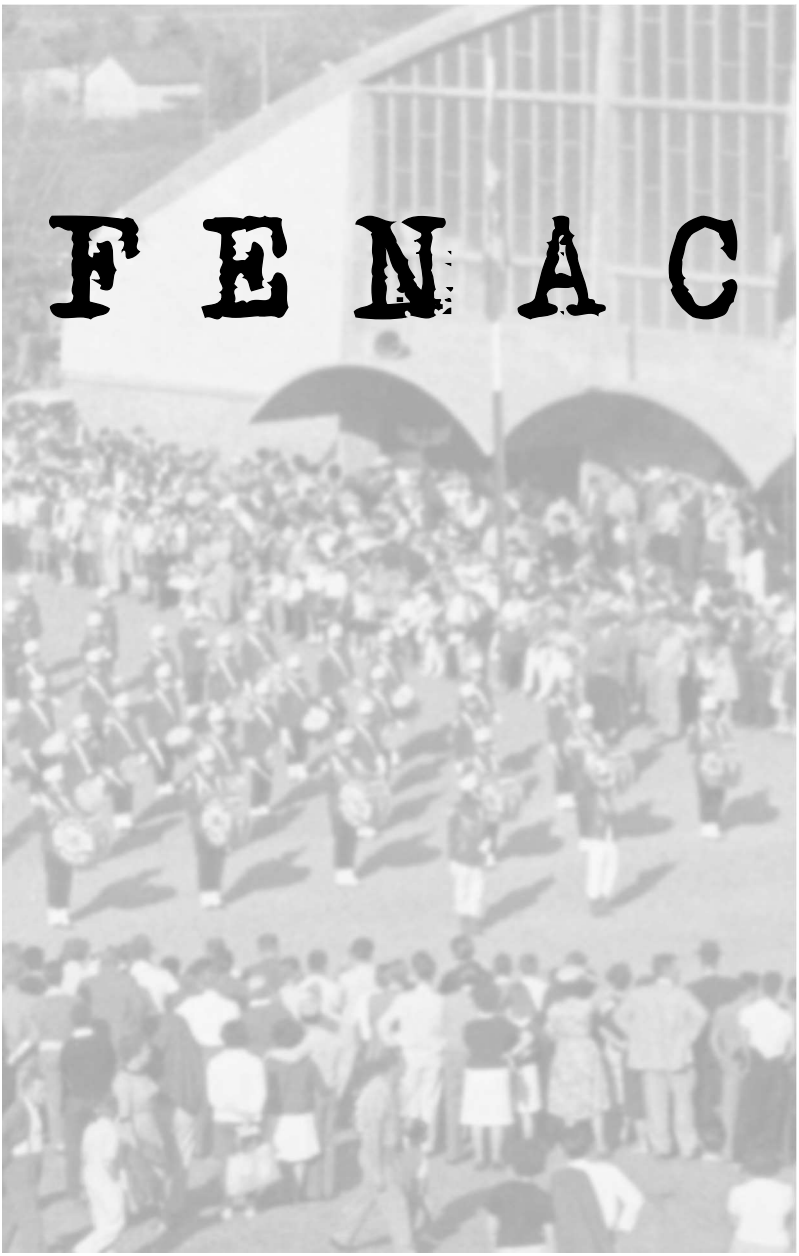
Como viajava muito, pois ia de 3 em 3 anos para a Europa e ficava, no mínimo, 6 meses, eu visitava instituições e universidades, conheço quase todas na Europa. Senti que a base das universidades é o mestre, é o docente, não é o prédio ou os tijolos. Eu brigava com a direção por isso, quando queria demitir um professor talentoso, eu me opunha. Assim que começou a fase atual com o Lauro, fui convidado para uma festa da primeira turma que se formou em Relações Públicas. Então, fui o primeiro paraninfo da FEEVALE. Dei um pequeno discurso e um conselho para o Lauro que a UNICAMP adota há muitos anos e tem se dado muito bem, pois é a maior universidade do Brasil. Eu relatei a ele que o jornal O Estado de São Paulo havia feito uma entrevista com o reitor e perguntando-lhe qual havia sido o segredo de ter conseguido fazer uma instituição de expressão, até universal, e ele disse: "A receita é simples: docente, docente e docente."

Acho que as coisas não são pensadas com desprendimento e sim com interesse, não se pode comercializar uma instituição educacional. É preciso encontrar uma forma dos alunos pobres, mas talentosos, continuarem seus estudos, além de preservar os bons professores. Constatei, percorrendo as universidades européias e também algumas brasileiras, que é necessário abrirmos os nossos olhos e o nosso coração para tudo isso.

Vinícius Bossle e Alceu Feijó na Redação do Grupo Editorial Sinos.



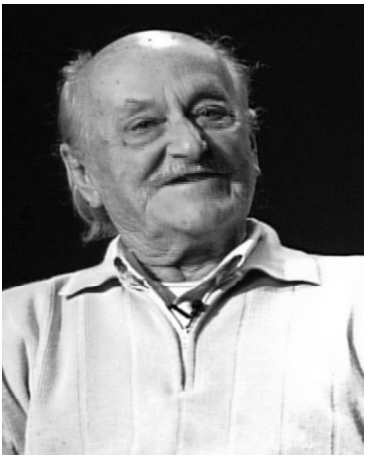
FENAC



A união do povo, dos administradores, e empresários da imprensa alcança seu objetivo no dia 25 de maio de 1963, quando foi inaugurada a 1ª Feira Nacional do Calçado – FENAC, dando início a uma nova fase de crescimento e desenvolvimento à região.

Vários foram os presidentes que deram andamento a esta feira:

NOME	PERÍODO
Agostinho Emílio Cavasotto	1963
Arnaldo Avelino Schmitz	1964/1965
Sinval Silveira Vargas	1966/1967
João Corrêa da Silveira	1968 e 1977/1978
Paulo Gastão Wolf	1969
Roberto Jaeger	1970
Nestor Carlos de Conto	1971/1972
Adão Cláudio da Silveira	1973
Frederico Albano Klaser	1973/1974
Mário Alberto Gusmão	1973/1974
Gilberto Mosmann	1975/1976/1977 1984 a 1988
Edgar Luiz Fedrizzi	1978
Ivo Rubim Lorenz	1979
Ruy Engler Noronha de Mello	1979/1984
Elio Antonio Giacomet	13/01/1988 a 24/05/1988
Heitor Klein	25/05/1988 a 30/03/1992
Enio Erni Klein	31/03/1992 na 03/11/1994
Enio Schenkel	1994/1997
Gaspar Eusébio Schmidt	1997/2000
Júlio César Seidl	Presidente atual



Entrevistado: **Arnaldo Avelino Schmitz**

Naturalidade: Santa Cristina do Pinhal

Data de nascimento: 10 de novembro de 1917

Entrevistadora: Ida Helena Thön e Rodrigo Perla Martins

Local da entrevista: Residência do entrevistado

Data da entrevista: 30 de abril de 2002

Arnaldo Avelino Schmitz foi o presidente da segunda FENAC em 1964. Em seu depoimento Arnaldo relata as atrações populares da feira e a presença de personalidades, como o governador do Estado da época. Arnaldo comenta, ainda, que foi a partir dessa feira que os industriais começaram a viajar para os Estados Unidos, iniciando, assim, a exportação.

Primeiramente, tenho que explicar como me tornei presidente da FENAC. Havia uma diretoria na época e quando ela se encerrou, foi necessário um presidente. Sugeriram diversas pessoas e entre elas, eu. Argumentei que não era meu estilo, que meu negócio era outro, não sapato. Nunca fui sapateiro, não podia estar metido nesse negócio. Acontece que, em dado momento, telefonaram-me da fábrica de seda do Oscar Sperb e lá estava o prefeito, Níveo Friedrich, um Gusmão, não sei se era Mário ou Paulo, e o Oscar Sperb. Disseram que precisavam encontrar um presidente para a 2ª FENAC, eu e o Oscar estávamos no páreo. Níveo prometeu que daria toda a assistência e eu disse que não precisava discutir mais nada. Saí de lá presidente da FENAC. Isso foi no início de 64, pois o Cavasotto terminou seu mandato em 63.

Esse foi o primeiro contato que tive com pessoas que já eram da diretoria da FENAC. Saí de lá presidente. Não me preocupei muito com o que iria fazer, pois estava muito entusiasmado. Quando foi anunciado que eu iria fazer uma FENAC, o jornal lançou o Arnaldo Schmitz da Casa Real de Móveis como presidente da segunda FENAC. Então, o negócio incendiou!

Os desafios foram muitos. Houve muitos choques de opinião, mas fiquei quieto. Aos poucos, começamos a fazer reuniões e visitar pessoas importantes, até do governo do Estado, mas sempre acompanhados do prefeito e de um Gusmão, que eram da imprensa. Quando chegamos nesse ponto, a feira já estava engatilhada. Então, fizemos a programação que foi um espetáculo! Trabalhei com pessoas muito sábias nesse negócio, pois por ter sido presidente da Sociedade Ginástica, eu já estava acostumado. O povo queria outra FENAC, por isso havia uma tremenda responsabilidade.

Não encontrei muitos problemas por não ser do ramo

calçadista, pois o meu comércio penetrava muito na indústria do sapato porque eu vendia pra eles, montava escritórios e era metido a decorador. Eu precisava de uma diretoria de industriais, que se comprometessem a fazer uma reunião duas vezes por mês comigo, uma diretoria minha. Então peguei pessoas de todas as cidades: o Cláudio Strassburger de Novo Hamburgo, o Horst de Gramado, o Avelino de Sapiranga, do Paquetá. Eu fui pegando elementos assim porque ninguém fechava as portas para essa gente. Desses, tirei, mais ou menos, 15 a 20 e nos reuníamos de 15 em 15 dias, no coreto da praça. Então as coisas foram acontecendo. O Carrasco foi outro que participou muito. Ele tinha idéias amplas, bonitas, é um camarada internacional. O Ritzel também participou na parte das tradições dos gaúchos, pois eu tinha que fazer uma feira de 15 dias sem parar! Tinha até baile de gala. A comunidade toda se envolveu.

Outra questão importante foi a financeira. Eu queria fazer mais um pavilhão e tivemos que fazer muito churrasco com autoridades de influência para conseguirmos. Inclusive o presidente da República, na época, Mal. Humberto Alencar Castelo Branco, deu-nos 50 mil. Isso, naquele tempo, era muito dinheiro. Com essa quantia, construímos o Restaurante Panorâmico da FENAC. A respeito disso, tem uma história interessante: alguém precisava pegar o dinheiro quando foi liberado no Rio de Janeiro. No início de dezembro, pedi para o Mário Gusmão, só que ele telefonava-me e dizia que tinha que voltar pra casa, pois a mulher dele estava esperando. Respondi que se ele não voltasse com o dinheiro, era melhor não voltar! Nós tínhamos que fazer um lugar para todas essas autoridades, um restaurante. Tínhamos que ter apresentações artísticas e mais uma série de coisas. Em função disso, foi feito o palco. Fizemos o restaurante para 500 pessoas, com 1100 metros quadrados. Foi um espetáculo! Também tivemos que fazer um posto de vendas de bebidas e entradas. Tudo ficou pronto e ainda sobrou dinheiro. Fiz

o segundo pavilhão, o restaurante Panorâmico e as entradas de concreto. O entusiasmo foi tanto, que todo mundo queria vender as entradas, o Lions, o Rotary. Acho que foi um desafio vencido.

Outra coisa importante era a minha entrada, quase à vontade, no palácio do governo do Ildo Meneghetti, sempre íamos acompanhados. O Níveo e o Gusmão, quase sempre, estavam junto. Eu dizia que precisava de mais 50 mil para o pavilhão e o governador dizia: "Leva 40!"

Uma das coisas mais importantes que aconteceu para mim foi o grande sucesso da FENAC, que abriu em maio de 65, depois de tudo organizado, tudo pronto, com a anuência de toda a indústria, de gente de fora. Até os argentinos já vinham naquela época. Os pavilhões estavam maravilhosos, cheios, bem decorados. Tinha concurso de desenhistas, de design, tudo já bem moderno e com autoridades: veio o ministro da indústria e comércio, o Faracco, e o governador do Estado. Vim do aeroporto no carro com o ministro, o governador e umas oito motos Harley Davidson como batedores. Eu pensava como é que fui parar ali, pois sou de Santa Cristina do Pinhal, distrito de Taquara, tive apenas um ano e meio de escola, uma burrice. Como estava com o governador e o ministro da indústria e comércio? Como chegaria lá, naquele parque com batedores? Mas foi uma festa! Tinha até parque de diversões para as crianças brincarem. Desci muito preocupado, mas já conhecia o governador e o ministro era muito educado, muito camarada. Só que eu não tinha o meu discurso, então o Mário Gusmão colocou um discurso no meu bolso. É impressionante como a responsabilidade nos empurra para coisas que achamos que não temos capacidade de fazer! Então, falou o ministro, o governador, o presidente do SENAC e depois eu. Barbaridade! Fulano de tal, cicrano de tal , autoridades presentes, povo presente, etc, blá, blá, blá. Foi quase uma página... passei aquela página; quis passar para outra, mas ela ficou em cima, olhei de novo e pensei: "Estou lendo

a mesma coisa! Mas como?" Tinha o canal 5 de televisão, tentei pegar a folha, mas peguei a errada. Com a primeira página que eu tinha, anunciei todas as autoridades, saudei o povo e encerrei, agradecendo a presença de quem lembrava. Acho que até dos engraxates eu lembrei e saudei e todo mundo bateu palmas. Discurso, quanto menor, mais entusiasma ao povo.

Todo mundo gostou da FENAC. Do povo às autoridades, todos ajudavam! Veio a Esquadrilha da Fumaça, com vinte e poucos aviões, completa. Pousaram em Canudos para o povo ver; Vieram uns oficiais, bem trajados, bonitos. Foram dois dias de Esquadrilha da Fumaça. Uma vez, eu e o Feijó fomos para a roda gigante para poder ver tudo de cima, era muita gente! Aquilo nos deixava tão alegres! Cerca de 300 mil pessoas participaram da feira, pois era aberta ao público. Em certos dias, os colegiais não pagavam, mas mesmo assim, nós quase que conseguimos pagar o restaurante com a renda das entradas.

Foi depois dessa feira que os industriais começaram a viajar para os Estados Unidos, dando início à exportação. Isso tudo fez com que, em abril de 2002, eu ganhasse do Município o título de Cidadão Benfeitor.



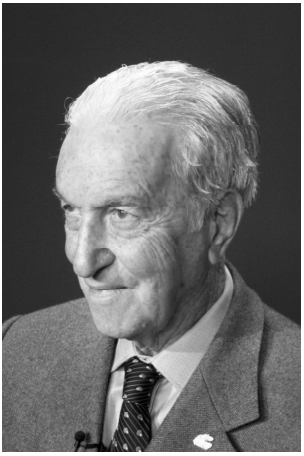
Inauguração da Primeira FENAC em 1963.



Inauguração de 2ª FENAC em 1965.



Presidente Emilio Médici Garrastazu em visita à 2ª FENAC.



Entrevistado: **Bruno José Petry**

Naturalidade: Novo Hamburgo

Data de nascimento: 6 de maio de 1918

Entrevistadora: Ida Helena Thön

Local da entrevista: Residência do entrevistado

Data da entrevista: 3 de maio de 2002

Bruno Petry foi um dos criadores da FENAC. Em seu depoimento, relata o processo de elaboração da primeira feira, contando que a realização desta foi possível graças ao apoio dos diretores do Jornal NH, do governador do Estado da época e dos municípios do Vale do Sinos. Lembra, ainda, que a primeira FENAC foi o marco zero da exportação calçadista no Vale do Sinos.

Estudei[1] no Colégio São Jacó, em Hamburgo Velho, no qual tirei o curso de Guarda-Livros. Depois, fui a Porto Alegre, estudar no Colégio Rosário, onde fiz o curso de Contador, em 1939, formando-me com o número 112. Posteriormente, em 1942, conclui o curso de economista, na Faculdade de Ciências Políticas e Econômicas de Porto Alegre. Trabalhei numa casa bancária, que também administrava imóveis, onde permaneci por 6 anos. Posteriormente, houve um recrutamento de um frigorífico de Rio Grande, a Swift, que abatia, há 20 anos, 2200 bois por dia, e aceitei o convite.

Sobre a minha colaboração com a exportação do Vale, poderia dizer que na primeira missão para os Estados Unidos, viajaram, com passagens doadas pelo Dr. Leonel Brizola, governador do estado na época, cinco pessoas. Eram elas: Oscar Adams (Grande Gala- Calçados femininos), eu, (Calçados Petry, calçados infantis), Nilo Grin, (Calçados Ciro- sapatos esportivos), Artur Kunzler (Martini, Moraes- calçados masculinos), Edgar Sieler (presidente da ACINH). O Sr. Cláudio Strassburger acompanhou a missão, a convite, pois já produzia dois mil pares por dia e foi o pioneiro da exportação. Acompanhava, ainda, a missão o sr. Aquiles Gerhart que fazia os sapatos de plástico injetado, aqui em São Leopoldo. Era a empresa Arplac, antes do Grendene, que, hoje, aproveitou-se das idéias. Aquele era um sonhador e a meu convite, acompanhou-nos o diretor da Mercur Publicidade, o sr. Hugo Hoffmann.,

A estada nos EUA começou com uma entrevista com a Genesco. Surpreendeu-se o presidente da companhia, pela quantidade de pessoas que faziam parte da comitiva vinham vender sapatos. Ele achou que era muita gente (Aquiles Gerhath foi junto para ver as máquinas injetoras). Mostrou-se interessado e

[1]A redação final da entrevista foi realizada pelo depoente.

disse que queria comprar sapatos do Grande Gala, queria dois mil pares por dia. O problema era que o Grande Gala tinha uma produção diária de 200 pares . Não havia como fazer negócios.

O Sr. Cláudio Strassburguer, que já alcançava esta produção, dois mil pares por dia, poderia aceitar pedidos maiores. Para título de comparação, as fábricas que hoje fazem 100 mil pares por dia, na época, faziam de 300 a 500 pares por dia. O Schmitt Irmãos, o Paquetá, que faziam sapatos de primeira qualidade, também naquela época, produziam 500 pares por dia. O Samelo, que hoje está fazendo 12 mil pares, também teria condições de exportar, pois já produzia o necessário. Esses exemplos servem para ver o efeito da nossa semente... comparo com uma semente de mostarda, pequena, mas que deu uma árvore estrondosa que abrigava os pássaros, que são as fábricas pequenas que cresceram.

A preocupação da missão era voltada ao desenvolvimento da indústria calçadista e, principalmente, pela necessidade de incrementar o fluxo de dólares para exportação do nosso produto, que foi o primeiro produto manufaturado exportado pelo Brasil.

A idéia da FENAC nasceu de uma visita, eu e minha esposa Sra. Ercy Fedrizzi Petry, à Festa da Uva em Caxias do Sul.

Ao voltar, procurei o jornal NH, os srs. Mário Alberto Gusmão e Paulo Sérgio Gusmão, diretores do mesmo, para que eles apoiassem a idéia. Foi aceita e, de imediato, colocamos mãos à obra.

Para que a FENAC se tornasse realidade, houve a colaboração de diversos municípios do Vale, com caminhões, retro-escavadeiras e homens para a adequação do terreno, antes da conclusão das obras e inauguração da feira.

O nome FENAC, escolha e registro da firma, são ações minhas também.

Um auxílio valioso do governo do Estado, vindo do governador Sr. Ildo Menegheti, auxiliou na construção do primeiro pavilhão. A colaboração da direção do jornal, que difundia, graciosamente, as notícias sobre o andamento da história da FENAC, foi de fundamental importância para que a feira alcançasse os objetivos propostos.

Essa idéia da Feira foi minha e teve a colaboração importantíssima do jornalista Paulo Sérgio Gusmão e do Prefeito Martins Avelino Santini. A atuação desse trio foi fundamental na história de pioneirismo que fez a indústria de calçados espraiar-se para todo Brasil, tornando o nosso país um dos maiores produtores de calçados do mundo. Partiu-se de uma produção de 80.000.000 anuais; em 1960, para cerca de 560.000.000 pares; atualmente, gerando em torno de 200.000 empregos.

À primeira diretoria da FENAC muito se deve pelo empenho e seriedade com que trabalharam: O Sr. Agostinho Cavasotto (presidente), o Bruno Fleck e o Carlos Pericolo (secretários), o Oscar Sperb e Bruno Petry (vice-presidentes), Victor Hugo Kunz e Paulo Wolff (tesoureiros), Doutor Noronha (coordenador). Trabalho foi diuturno, ao longo de três anos. Esses valentes companheiros aceitaram o desafio e realizaram uma grande feira, partindo do zero. Uma epopéia difícil de ser vencida, mas que o esforço e a união do grupo tornaram realidade.

Escolheu-se a Cinderela do Calçado, que foi uma idéia muito boa. Vale salientar que, em baile de gala, realizado na Sociedade Ginástica de Novo Hamburgo, foi escolhida como Miss RS, a srta. Ieda Maria Vargas que, posteriormente, seria eleita Miss Brasil e Miss Universo. A imagem, que representaria a FENAC, foi escolhida numa festa, entre várias concorrentes, vencendo uma senhora de Rio Grande. Ela recebeu 50 mil reais.

Nessa feira, havia também espaço para venda de sapatos a

preço de fábrica, o que trouxe grande público para a cidade. Pelo êxito obtido na FENAC, houve um jantar festivo, nos salões da Sociedade Ginástica, no qual os membros da primeira diretoria executiva foram distinguidos com uma sugestiva plaqueta de prata em julho de 63.



1ª FENAC, 1963.

Vista interna do pavilhão da 1ª FENAC.





Prefeitos

A primeira vila que se formou, em Novo Hamburgo, foi denominada Hamburger Berg, no local onde hoje fica o bairro Hamburgo Velho, mas foi na Lei de número 1000, de 8 de maio de 1856, que esta vila foi elevada a categoria de distrito de São Leopoldo, com o nome de Nossa Senhora da Piedade de Hamburger Berg. A cidade passou por várias fases: colonização alemã, vinda da estrada de ferro e, no final do século, o início da industrialização, que trouxe um grande crescimento e progresso, decorrendo daí a emancipação.

Pelo Decreto de Emancipação nº 3818, Novo Hamburgo passa, em 5 de abril de 1927, à categoria de cidade e muitos foram os prefeitos que a administraram durante estes anos:

Dr. Jacob Kroeff Neto – 05/04/1927 a 04/06/1927

Leopoldo Petry – 05/06/1927 a 10/12/1930

Cap. Alencastro Braga Menezes – 25/10/1934 a 01/09/1935

Ângelo Provenzano – 04/09/1935 a 24/12/1937

Dr. Odon Cavalcanti Carneiro Monteiro – 31/12/1937 a 25/09/1942

Dr. Nelson Toohey Schneider – 01/10/1942 a 24/03/1944

Dr. Alberto Severo – 30/03/1944 a 03/08/1946

Euclydes Fernandes da Costa – 03/08/1946 a 11/05/1947

Frederico Guilherme Growermann – 19/05/1947 a 31/12/1948

Dr. Guilherme Becker – 03/01/1949 a 01/02/1949

Carlos Armando Koch – 02/02/1949 a 30/12/1951

Plinio Arlindo de Moura – 31/12/1951 a 31/12/1955

Martins Avelino Santini – 31/12/1955 a 31/12/1959

Bel. Níveo Leopoldo Friedrich – 31/12/1963 a 31/01/1969

Alceu Mosmann – 31/01/1969 a 31/01/1973

Miguel Henrique Schmitz – 31/01/1973 a 31/01/1977

Eugênio Nelson Ritzel – 31/01/1977 a 11/05/1982 – 11/05/1982 a 31/01/1983

Atalíbio Antonio Foscarini – 31/01/1983 a 31/12/1988 – 01/01/1993 a 31/12/1996

Paulo Artur Ritzel – 01/01/1989 a 91/12/1992

José Airton dos Santos – 01/01/1997 a 31/12/2000 – 01/01/2001 a 31/12/2004

Todos eles muito importantes no desenvolvimento da cidade.

Entrevistamos, nesta pesquisa, o Sr. Bel. Níveo Leopoldo Friedrich e seu sucessor, Sr. Alceu Mosmann.



Entrevistado: **Níveo Leopoldo Friedrich**

Naturalidade: Novo Hamburgo

Data de nascimento: 24 de setembro de 1928

Entrevistadora: Ida Helena Thön

Local da entrevista: Escritório do entrevistado

Data da entrevista: 10 de maio de 2002

Níveo Friedrich foi prefeito de Novo Hamburgo na época da segunda FENAC. Em seu depoimento, conta como foi seu início e a construção de novos pavilhões durante a sua gestão. Fala, também, sobre as exportações e o crescimento de outros setores industriais que foram impulsionados pela indústria calçadista.

Sou uma das poucas pessoas que ainda atua na comunidade e que participou desde os primeiros movimentos, para enquadrar o setor como sustentáculo da economia local que é a transformação dos calçados de couro no produto básico dessa região.

Atuei como vereador de 1956 a 1960, como prefeito eleito em 1963 - mandato que exerci até 31 de janeiro de 1969 - em 1970, iniciei na presidência da Associação Comercial e Industrial de Novo Hamburgo, onde permaneci até fins de 1974 e, em 1975, fui eleito presidente do Sindicato das Indústrias de Calçados de Novo Hamburgo, cargo que exerci até 1986.

Nesse período, ocorreu a verdadeira transformação econômica da cidade e da região. Novo Hamburgo, de Cidade Industrial, passou a ostentar o título de Capital Nacional do Calçado. A FENAC de "Festa" Nacional do Calçado foi transformada em "Feira" Nacional do Calçado. Torna-se evidente que, ocupando os cargos referidos, tenha contribuído para a concretização das diferentes etapas que representaram o desenvolvimento de todo setor. Como prefeito, tive o desafio de constituir nova diretoria comunitária para dar continuidade à FENAC. Não foi fácil, em virtude das divergências que existiram, relacionadas à primeira festa, sobre o problema de contas e patrimônio. Contudo, realizamos a 2º FENAC, em 1965, uma grandiosa festa, já com mais um pavilhão e melhorias no parque. Contamos com o apoio das prefeituras de todo Vale. Continuamos com o caráter festivo, já que a FENAC-Festa foi copiada da Festa da Uva de Caxias do Sul. Porém, já nos preparávamos para transformação da Festa em Feira, visando a ampliação dos mercados, tanto interno como externo.

Como prefeito, efetivamos uma irmandade com a cidade de Elda, na Espanha, capital do sapato espanhol, que possui e realiza a maior feira daquele país, a FÍCIA, e é também a maior

exportadora de calçados. Naturalmente, quando visitamos aquela cidade espanhola, sentimos a força do setor e procuramos reunir todos os elementos necessários para reproduzir aqui aquelas tecnologias, principalmente, para podermos competir no mercado externo. Depois da 2ª FENAC, dirigida por Arnaldo A. Schmitz, festa que contou com a presença do Ministro da Indústria e Comércio, sr. Daniel Faracco, representando o presidente Castelo Branco, passamos a organizar a terceira FENAC, já "festa-feira", em 1967, sob a presidência de Sinval Silveira Vargas, empreendimento que contou com a presença do presidente Costa e Silva. Nesta festa-feira já contamos com muitas outras melhorias no parque, tais como um restaurante panorâmico e pórticos. Constituiu-se em surpresa o apoio recebido. O governo federal, através do DNOS, tendo como diretor o Dr. Telmo Tompson Flores, proporcionou-nos a canalização do arroio Luiz Rau e o asfaltamento da Avenida Nações Unidas, no trecho da Rua Joaquim Nabuco até a Av. Primeiro de Março, obra que deu novo visual ao complexo do parque. Igualmente, foram adquiridas mais áreas junto ao parque, tanto com frente para a Nações Unidas, como para a Rua Araxá. A FENAC era, já nesse período, o principal instrumento coordenador e promotor dos negócios do setor coureiro-calçadista. O município e a região do Sinos, nesta ocasião, já figuravam, junto às esferas governamentais, como o principal centro dessa economia. O produto passou a ser "qualificado", econômica e socialmente, em função das características, sendo disputado como produto de exportação e por absorver grande potencial de mão-de-obra.

O governo estava implantando os programas para o mercado externo. Nessa ocasião, foi muito importante a existência das nossas estruturas de apoio tecnológico que o setor oferecia, como a Escola Técnica de Curtimento, a Escola Técnica do Calçado e novo Centro Tecnológico do Couro Calçados e Afins. Finalmente,

na área promocional estava a crescente estrutura da FENAC. Ao mencionar os apoios e estímulos que os governos proporcionavam-nos, não posso omitir o prestígio que Novo Hamburgo recebeu de parte do governo do Estado, quando promoveu "um dia de governo em Novo Hamburgo". Realmente, tivemos na cidade toda a estrutura governamental, instalada em repartições do município. Desde os gabinetes de todos os Secretários até o gabinete do Governador, O Cel. Perachi Barcellos. Naquele dia, aqui estavam também todos os Prefeitos da região, com suas reivindicações. Quanto aos resultados, vou apenas me limitar a informar o destino, ou melhor, a liberação de uma verba de quatrocentos milhões (da época) para conclusão do projeto do terceiro e quarto pavilhão da FENAC. Foi, sem dúvida, um extraordinário estímulo que as empresas e as prefeituras que estavam empenhadas nas obras receberam. Mencionei "as prefeituras" porque elas colaboravam, nos finais de semana, com empréstimos de equipamentos para execução das obras de terraplenagem, aterro e ensaibramento das áreas destinadas ao estacionamento e edificação do Restaurante Panorâmico e pavilhões. A FENAC ficou, assim, consignada como a marca promocional do setor.

Nesse período, já se falava no setor como um complexo que abrangia não somente os calçados e o couro, mas também as máquinas e os componentes, que figuravam como importantes elementos do progresso local. Os empresários, estimulados pelo poder público, e as entidades organizavam viagens ao exterior , onde conferiam as tecnologias e os componentes e máquinas necessárias para a competição tecnológica. Hoje, somos uma região com a economia equilibrada, não comportando mais a crítica de sermos reféns da mono-indústria. Praticamente, a indústria está sendo superada pela economia dos prestadores de serviços e das estruturas comerciais, com seus supermercados e shoppings.

Deveria mencionar meu envolvimento pessoal e pioneirismo da época em que surgiram os fatores responsáveis pelo desenvolvimento da nossa região. Já mencionei parte das atividades desenvolvidas como prefeito. Considero que ofereci grande contribuição como relações públicas junto aos organismos governamentais nas diversas esferas. Já nas entidades de classe, como presidente da ACI/NH e sindicato, participei da reestruturação dessas entidades, ampliando, consideravelmente, sua abrangência e prestação de serviços. Assim, na ACI, valorizo, além da reestruturação, a implantação do "banco de dados" (cadastro de mais de 30 mil lojistas brasileiros).

Foi, ainda, de um extraordinário valor a elaboração do "Censo da Indústria de Calçados". Um trabalho inédito de pesquisa e de conteúdo científico do setor no seu todo. Como complemento das atividades nesta entidade, considero de grande valor e de resultados incomparáveis a indicação e cedência de técnicos nossos para atuarem em Brasília junto aos ministérios. Tivemos, inicialmente, cedidos e depois como assessores diretos dos ministros nada menos do que quatro profissionais nossos, atuando no segundo escalão do governo federal (lembro do Anchau, do Cardiga, do Ruy Moura e do Adhimar). No sindicato das indústrias de calçados de Novo Hamburgo, destaco o entrosamento com os sindicatos congêneres, tanto da região, como os de São Paulo , Franca e Rio de Janeiro. Foi possível, com um trabalho consolidado, obter as mais importantes conquistas de estímulos e incentivos para o setor, principalmente, nas exportações. Lembro, com satisfação e entusiasmo, das audiências que nos concediam os ministros dos diversos governos, Pratini de Moraes, Delfim Netto, Henrique Simonsen, Ernani Galveas, Mailson da Nobrega, Francisco Dorneles e outros, quando levávamos os pedidos do setor e quase sempre obtínhamos sucesso. Muitas vezes recebíamos elogios pelo desempenho do setor e pela sistemática da formulação dos pleitos.

Não podemos deixar de destacar a contribuição dada pela "Cacex" onde o seu diretor sr. Benedito Fonseca Moreira era o nosso principal parceiro.

Considero ainda, como fator de êxito do setor, outros entrosamentos que existiam, quando juntamente se reuniam fabricantes de sapatos, curtumeiros, produtores de componentes e artigos de viagem .Os trabalhos não se resumiam a encaminhar pedidos de incentivos financeiro, abrangiam pleitos relacionados a matérias primas, prestação de serviços ligados ao mercado externo, além de apoios internacionais em eventos e a realização de seminários. As reuniões, em Brasília, eram constantes e quase que permanentes. Estavam integrados nas reuniões não só os industriais de sapatos e de couros, mas também os frigoríficos e produtores rurais, pois o apelo visava a melhoria da matéria-prima que era o couro. Foi dado início a campanha contra a "marca", contra a cerca de arame farpado, além de um controle maior sobre o resíduo de couro junto aos abatedouros. Os problemas portuários faziam parte da conjugação dos esforços de outros ministérios, como o de transporte, com envolvimento de empresas privadas ligadas aos despacho internacionais. Eram rotineiras as reuniões, também, com as empresa aéreas. O setor sofria muito, principalmente, no início das exportações, em virtude da deficiência de espaços ou inexistência de tarifas adequadas ao tipo de produto. Os calçados apresentam grande volume com peso reduzido e este problema criava uma rejeição ao produto nos embarques. Houve casos em que a mercadoria ficava avariada nos pátios dos aeroportos.

Foram necessárias inúmeras reuniões para ajustar tarifas e garantir a regularização dos fretes. Pelos relatos acima, é possível avaliar a importância dos relacionamentos e a permanente presença das lideranças setoriais junto às autoridades maiores do país. Na verdade, nunca cansamos de afirmar que tínhamos um "Ministro do Calçado", Dr. Marcus Vinicius Pratini de Moraes, e uma

CACEX coureiro-calçadista com seu diretor, nosso parceiro, Dr.Benedito Moreira.

Voltando a fazer uma reavaliação sobre o pioneirismo pessoal, neste período, devo afirmar que esse representou muito trabalho e dedicação integral, porém também ratifico a satisfação pelas colaborações irrestritas das autoridades, das entidades de classe, tanto locais como as dos outros municípios, envolvidos com nossas metas. Não considero fácil relacionar em um depoimento, todos os principais fatos que contribuíram para o crescimento e desenvolvimento do setor e da economia da região. Cada envolvimento ou cada uma das medidas mereceria um capítulo de avaliação. Sou tentado a começar a nomear pessoas que integravam as "equipes", que formavam um verdadeiro exército nas investidas da conquista do espaço no mercado internacional. Digo exército porque, além das lideranças, os empresários, individualmente, também eram solidários. Tenho que ceder à tentação, porém, antes, quero me desculpar por omissões involuntárias, porém injustificáveis. Destaco a liderança de Cláudio Ênio Strassburger, que oferecia em seu "Rancho da Amizade" centenas de recepções. Os Sindicatos das Indústrias de Franca e São Paulo já faziam parte da parceria. Os nomes destas lideranças devem constar neste depoimento: Ernani Reuter, Paulo Schmidt e Armin Rudi Bloss de Campo Bom. Arno A. Kuzler, Francisco Assis e Avelino Zimermann ou Enio Schein de Sapiranga. Wilson Sábio Mello, Carlos A. Brigagão, Abdala Abdala e Ivanio Batista de Franca. Sebastião Borbulhan de São Paulo. Além destes nomes ainda devo acrescentar nomes de pessoas ligadas às minhas equipes na ACI e no Sindicato. Darcy de Souza Dias (o vice que comigo avalizou a aquisição do imóvel da atual Galeria-ACI), Plinio Kieling, Vitor Julio Kern, Carlos Henrique Klaser, Alex Guilherme Grun, Carlos A.Mancuso, Ruy Chaves, Ivo Muller, Lacy Brenner, Raul G.Klein, Luiz H. Heldt, Walter Broda, Fernando A.Wiest,

Jeremias Moller, Darcy N.Schneider, José de Freitas Bello, Benno Bucker, Sergio Senger,Júlio B. Haack, Alício Muller, Sérgio Millius. Eles representavam uma família do setor. Assim, não faltaram também lideranças dos curtumes. Lembro Nery Marques e Luiz O. Vieira, Elton Bender, Paulo Muller, José Bonifácio da Silveira, Roberto A. Jaeger, Arlindo A. Muller, Frederico Momberger, entre outros. Os agentes de exportação emprestavam, igualmente, sua valiosa colaboração. Devo nomear, entre estes, Maurício Schmidt, titular da primeira empresa do gênero no município. Guinter Kunz, Gilberto Ody, Paulo Kroeff e Werno Kirsch, entre outros, formavam a entidade "ABAEX "

Considero, ainda necessário, relatar um fato significativo, relacionado aos esforços empreendidos para o desenvolvimento das empresas e negócios internacionais, a formação de um grupo de empresas que, mensalmente, em reuniões almoço ou jantar, trocavam experiências e expunham os problemas. A partir dessas informações, nossos representantes de Brasília, ou mesmo o relator, com alguns líderes, desenvolviam os trabalhos para a solução ou obtenção dos recursos que dependessem de liberação. Quando falo de liberação, devo esclarecer que as exportações recebiam incentivos através do Banco Central. Essa atividade comportava, praticamente, uma viagem mensal, suportada pelos sindicatos da região. As reuniões, em Brasília ou no Rio, com o técnicos da CACEX eram freqüentes. Nelas não faltavam, além das entidades e lideranças já mencionadas, empresários que representavam os artigos de viagem "Aniacave" de quem lembro dos empresários Jaime Rabinowich (Mundial) e Raul Martini (Musa Confecções) e da Confecções Jackes.

Falar dos resultados, que conquistamos relativamente às exportações de calçados junto ao mercado norte americano, não seria convincente se não relatássemos os processos que os

empresários daquele país moveram perante a OMC, enquadrando os nossos produtos entre as práticas de "dumping". Daí valeu novamente nosso prestígio junto ao Itamarati, quando conseguimos contratar um advogado para sustentar a defesa do setor naquela corte internacional. Várias foram as reuniões e até a presença aqui, na nossa ACI/NH, do Dr. Noel Hemmendinger que, com sua equipe, representava nossa defesa. Apesar das defesas, fomos condenados e tributados com uma "sobretaxa" variável entre 2% até 12%, dependendo do índice de incentivos que cada empresa exportadora era beneficiada.

Como os Estados Unidos representavam nossos maiores clientes, foi com este país que mantivemos permanentes questionamentos. O Canadá também procedeu uma verificação sobre práticas ilegais ou desleais de comércio internacional, relacionadas aos nossos produtos. Considerando a importância da sustentação dos mercados e eventuais efeitos sobre a classe trabalhadora local, foi necessário que o Sindicatos dos Trabalhadores da Indústria de Calçados de Novo Hamburgo, sob a coordenação do seu presidente Orlando Muller, comparecesse a uma audiência com o Presidente da República. Foi lotado um ônibus com 36 sindicalistas para este encontro. Este fato oportunizou um telefonema direto do presidente brasileiro para o presidente Norte-americano.

Procurando concluir, manifesto minha satisfação em poder relatar tantos feitos e avanços econômicos do setor e da economia local e regional, mesmo porque, praticamente, participei em todas as etapas deste desenvolvimento que credito ao espírito de solidariedade entre as entidades relacionadas e aos líderes empresariais que emprestavam sustentação. Por outro lado, como maior componente do desenvolvimento, considero o apoio da estrutura da política econômica daquele período. Junto à estrutura federal, também devemos considerar o apoio sempre total da área

diplomática. O então Ministro das Relações Exteriores, Olavo Setúbal, teve especial participação nas tratativas. Como diplomatas responsáveis pelas negociações, menciono o nome do Dr. Paulo de Tarso Flecha de Lima.

Ainda nas negociações, a AEB (Associação dos Exportadores Brasileiross) estava sempre atuante com o setor. Mencionando algum nome dos presidentes da época, registro em especial o do Dr. Laerte Setúbal e o do Dr. Roberto Fendt.

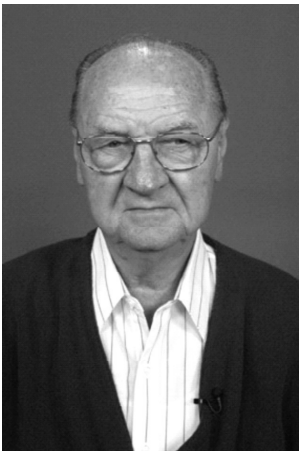
Ao encerrar, registro o sentimento de total desconforto pela crise que suportamos após 1986, que resultou no fechamento de inúmeras empresas do setor, afetando um considerável contingente de empregos. Estou recuperando a confiança em virtude da retomada desta economia na qual já ressurgem novas empresas com suportes positivos de estabilidade.



Parque de Exposições de Calçados em Elda, na Espanha – FICIA.

Inaguração da Avenida Novo Hamburgo em Elda, na Espanha.





Entrevistado: **Alceu Mosmann**

Naturalidade: Novo Hamburgo

Data de Nascimento: 1º de junho de 1930

Entrevistadora: Ida Helena Thön

Local da entrevista: Estúdio de TV da Feevale

Data da entrevista: 30 de outubro de 2002

Alceu Mosmann foi prefeito de Novo Hamburgo no período de 1969 a 1973. Declara, em seu depoimento, que acompanhou a trajetória ascendente do calçado na região do Vale, iniciada com as primeiras feiras da FENAC e complementada com a exportação. Recorda, ainda, suas grandes realizações como homem público, ao citar obras como a estrada que liga Novo Hamburgo a Lomba Grande e a via rodoviária que liga o centro da cidade à BR-116.

Sou uma da poucas pessoas de Novo Hamburgo cujo início não foi vinculado ao sapato, pois o ramo da minha família era a construção. Tudo começou com o pioneiro do calçado, Pedro Adams Filho, que veio de Dois Irmãos e instalou em Novo Hamburgo, a primeira indústria de sapatos. Como a fabricação de calçados era bem mais simples do que hoje, os operários foram se categorizando e começaram a surgir outras empresas do ramo de calçados, mas que saíram do Adams. Tinha os Klaser, que era uma família muito grande, parece que tinham 4 ou 5 fábricas, uma de cada irmão. Começou-se a buscar o mercado, primeiro do Rio Grande do Sul, depois nacional e, finalmente, o internacional. Nesse momento, eu já estava meio presente, por ser vereador no governo Santini. Com a FENAC, foram trazidos os exportadores estrangeiros e foi dada a oportunidade de nos conhecerem porque, na verdade, para o mundo rico, o Brasil e o Rio Grande do Sul estavam numa distância enorme. Naquela época, éramos completamente desconhecidos. Naquela oportunidade, foi conseguido, junto ao Governo Federal, auxílio financeiro para trazer importadores estrangeiros para conhecerem a nossa realidade.

A FENAC foi o feito mágico da explosão do calçado que teve o Santini como seu grande criador. Anteriormente, havia ocorrido uma pequena feira em Campo Bom, organizada pela Associação Comercial de Novo Hamburgo que, para festejar uma data, fez uma feira no prédio onde hoje é a sua sede. Como muitos se dizem criadores da FENAC, eu também poderia dizer que fui inventor, porque um dos primeiros atos que tive como vereador foi propor ao prefeito que ele comprasse uma área de terra, em Novo Hamburgo, para criar o Jardim Botânico, o Jardim Zoológico e uma área para exposições. Estou citando isso porque a idéia existia e na minha opinião, quem deu essa solidificação foi o Martins Avelino Santini. Claro que contou com a colaboração da comunidade e das associações e sindicatos, uma união parecida

com a que haveria, posteriormente, em torno da ASPEUR e da FEEVALE.

Quando foi feita a construção do primeiro prédio da FENAC, por exemplo, deu um temporal muito grande e derrubou tudo no chão. Eu lembro-me, estava todo mundo desolado e o Santini dizia: "Não, minha gente, amanhã de manhã, vamos recomeçar a reconstruir, só vamos alterar a data!" A data, se não me engano era em maio, passou para outubro. Ele colocou o poder público para trabalhar e inaugurar. Outro fato interessante foi o aglomerado de pessoas na inauguração. Eu era presidente da câmara de vereadores e como nesse episódio são chamadas autoridades, ouvia me chamarem para ir ao ato inaugural, para a cerimônia, mas eu não conseguia chegar, não havia maneira e eu acabei não indo. A FENAC tinha uma característica muito diferente de hoje eu, aliás, gostava mais daquele período, era mais festa. Não lembro bem, mas eram duas ou três semanas. Hoje, não discordo, ela é mais profissional e tem um espaço reservado aos expositores, aos compradores. Antes era de dois em dois anos, mas quando assumi a prefeitura, já estava decidido que ela iria ser anual. Era festa todos os anos e eu, graças a Deus, peguei um período muito propício de explosão da exportação.

A inauguração e o encerramento da feira contavam, geralmente, com o Presidente ou o Vice-Presidente da República, quando não contava, ainda, com um para abrir e outro para encerrar. Até ministros vinham. Houve uma ocasião, num jantar, que tínhamos presentes cinco governadores e oito ministros da República. Veja bem o prestígio da região!

O bonito da FENAC, que depois foi desaparecendo, era a união dos municípios do Vale do Rio do Sinos. Verdade seja dita, a FENAC, no início e durante várias gestões, também no meu período, contava com o apoio maciço das associações dos

municípios do Vale do Sinos então, em todas as inaugurações estavam todos os prefeitos do Vale do Sinos. Tínhamos uma união muito bonita porque estávamos sempre com os olhos voltados para o avanço das nossas comunidades e da nossa região.

Foi no governo do Santini, com o trabalho dos políticos daquela época, que se conseguiu do governo estadual passagens para os Estados Unidos, onde diversos empresários foram para lá para tentar vender sua mercadoria. Lembro que foi o Oscar Adams, Cláudio Strassburger, Alceu Feijó como jornalista, parece-me que também o presidente da Associação Comercial e mais duas ou três pessoas. Aquela foi uma iniciativa. Não se pode esquecer que o desbravador, o homem que arriscou foi o Cláudio Strassburger, que pegou uma pastinha, foi lá para a Inglaterra e conseguiu introduzir seu produto. Um outro fato, que se conta como verdade, é que o Cláudio Strassburger, nesta viagem, foi falar com um comprador o qual disse que estava fora de prazo para compras e o Cláudio teria que voltar ao Brasil para pegar uma amostra. Não sei se por telegrama ou por telefone, o Cláudio entrou em contato com o pessoal daqui, pegou o avião, veio pra cá, chegou em Campo Bom. Consta-me que trabalharam a noite inteira, ele e seus auxiliares e, no outro dia de manhã, pegou o avião, voltou para a Inglaterra e o cara diz: "Mas não é possível que tu estás me trazendo isso..." Existem outros exemplos que não me recordo, mas o mundo era bem diferente, era tudo difícil, a comunicação era uma calamidade. Lembro que, quando era jovem, muitas vezes meu pai pegava o carro e dizia: "Meu filho, vá a Porto Alegre em tal endereço e fala com o fulano, pois preciso saber disto!" Hoje, a gente pega o telefone e liga. Aviões, naquele tempo levavam 20 horas até a Europa.

Dentro da FENAC, ainda havia concursos de Miss, Cinderela do Calçado. No concurso dos melhores modelistas, era o Rui Chaves, o romeno Nicola... Era como uma flor

desabrochando a ser uma bela e grande cidade que Novo Hamburgo se transformou.

Com relação aos desafios que tive na minha vida pública, poderia dizer que um deles foi a criação da ASPEUR e FEEVALE, pois havia a descrença e a oposição de certos setores que temiam a concorrência. Como prefeito, tive algumas dificuldades pelo fato de que era jovem, fui eleito com 38 anos de idade, então havia muita descrença. Houve um fato referente a mim com uma pessoa muito importante em Novo Hamburgo na época, uma pessoa que ajudou muito na criação da FEEVALE, que comentou para um amigo meu: "Pois é, eu não acreditava muito no rapaz, mas parece que deu certo!"

Sou aquariano e dizem que sempre estão pensando muito no futuro. Eu tinha idéias de faculdades em Novo Hamburgo, de ligar Lomba Grande a Novo Hamburgo, que era um banhado, fazer as vias que fiz no centro, então o pessoal achava que o meu passo era um pouco maior do que era possível. Tive muita sorte porque consegui um secretariado meio a meio, meio de jovens com o vigor e com a vontade, meio de pessoas mais idosas que aconselhavam.

Assim, desafios, acho que os superei, e tenho uma frase muito bonita, que foi dita pela mãe do falecido presidente Kennedy. Perguntaram para ela: "Como é que a senhora é feliz com toda essa idade, com tudo o que lhe aconteceu: uma filha com problemas, perdeu um filho na guerra, o marido, dois filhos assassinados?" Ela disse: "A idade dá-nos o direito de escolher o que recordar, alguns preferem recordar coisas ruins, prefiro recordar as coisas boas." Acho que é uma lição de vida.

Claro que a alegria da eleição é muito grande, tivemos eleições há pouco tempo, vencedores e vencidos...O fato de eleger-se dá o direito à pessoa de começar a mostrar a sua capacidade. A minha

alegria de eleição foi muito grande. Outra grande alegria foi a aula inaugural na Feevale, em março de 70, um ano depois de ter assumido a prefeitura e de ter conseguido a criação das faculdades. Uma outra grande alegria foi quando inaugurei a estrada para Lomba Grande, pois quando era candidato a prefeito fiz um comício lá e prometi que faria a ligação entre Novo Hamburgo e Lomba Grande e, para fazer a ligação, tinha-se que passar por São Leopoldo ou Campo Bom e precisávamos construir uma estrada e uma ponte. Terminou o comício e veio um senhor de idade falar comigo, era um general reformado do exército que morava em Lomba Grande e disse: "Olha rapaz, tu falas bem, mas pena que és mentiroso como todos os outros!" Eu disse: "Mas como, General?" Ele: "Tu estás aí prometendo a ligação Lomba Grande a Novo Hamburgo, todos os candidatos prometem e não fazem!" E eu: "Pois eu vou lhe convidar para inaugurar a estrada e a ponte!"

Outra alegria que tive foi a inauguração, defronte ao PIO XII, daquela rótula chamada João XIII. Aquela é a maior obra viária municipal de Novo Hamburgo porque a única ligação que tinha com a BR-116 era a Joaquim Nabuco. Ao término do mandato, fui homenageado pelos funcionários que foram com uma banda de música até a minha casa, foi muito bonito. Esses dias, eu estava num supermercado em Novo Hamburgo e veio um cidadão mais moço e disse: "Seu Alceu, o senhor me dá um minuto?" " Pois não!" "Tenho acompanhado a sua vida desde que o senhor era vereador e lhe admiro muito! Pela sua simplicidade, o senhor sempre olha para todos, nunca fez propaganda, o senhor enxerga a gente e cumprimenta." Isso faz um bem...

Eu sou uma pessoa muito agradecida à minha comunidade, às pessoas que colaboraram comigo na minha vida pública. Vou fazer uma homenagem à minha falecida esposa, que foi uma grande companheira e soube agüentar, soube ser mãe e pai, porque o grande problema do político é que ele abandona a família. Deixo

uma mensagem de otimismo para todos: não devemos ser pessimistas, e sim otimistas, porque a maior parte das pessoas são boas. São, muitas vezes, mal interpretadas; muitas vezes, o caminho que essas pessoas trilham não é o mesmo que o nosso. Na minha opinião, queremos o bem-estar de todos, queremos o progresso, o desenvolvimento e especialmente, que as pessoas menos favorecidas tenham oportunidade de crescer.

Pedro Adams, Ministro Piratini de Moraes, Renato Fonseca, Alceu Mosman.





Discurso na emancipação de Novo Hamburgo, em 5 de abril de 1927, proferido por Jacob Kröeff Neto.

Passeata no dia da emancipação de Novo Hamburgo.





Exportadores e Estilistas

A existência de fábricas de calçados não significa, necessariamente, a exportação do produto. Até porque o mercado interno sempre é o primeiro plano de qualquer produção industrial.

Sobre a exportação de produtos manufaturados, no Brasil, podemos afirmar que um ano chave para entendermos tal processo na história do Brasil foi 1930. Essa data é recorrente em virtude da revolução acontecida nesse momento e toda a mudança que a mesma acarretou na economia brasileira. A idéia de buscar no exterior os recursos (balança comercial favorável) necessários para o desenvolvimento do país foi determinante para os governos pós-1930. Apesar de recuos e hesitações, é possível afirmar que se manteve no horizonte das políticas governamentais essa compreensão sobre o processo desenvolvimentista nacional. Depois do período de implementação desse projeto, continuidades resultaram na oitava economia industrial do mundo em meados da década de 80.

É a partir de 1964, com o golpe militar, que esse processo aprofundou-se, levando o país no geral e suas localidades, de uma maneira específica e especializada, a serem reconhecidos mundialmente como exportadores de produtos manufaturados. É no contexto histórico e macro-econômico do pós-1964 que é necessário inserir as exportações de calçados da cidade de Novo Hamburgo e do Vale dos Sinos para um melhor entendimento do incremento das vendas externas deste produto.

No âmbito local, com a demanda interna atendida de uma forma relativa, era necessário buscar alternativas para a produção local de calçados. A exportação, então, foi a chave para resolução de tal problema. Políticas governamentais de incentivo às exportações foram a solução encontrada para tal demanda. No caso de Novo Hamburgo e do Vale dos Sinos, a produção de calçados

entrava em declínio na metade da década de 60 em virtude de que o mercado interno estava atendido.

Já com a venda para o exterior, a produção aumenta. Em 1969, a produção de calçados foi de 23.834.945 pares; já em 1974, por sua vez, a produção foi de 51.634.489. Além do aumento de produção como resultado da exportação, houve também aumento de empregos na região. Usamos o ano de 1969 porque esse é o ano chave para entender as exportações do Vale dos Sinos para o mundo. As maiores empresas do setor tiveram que se adaptarem para tal empreitada: inovações tecnológicas, empreendedorismo e uma nova concepção de mercado. Podemos afirmar que os três fatores são interligados e indissolúveis, já que os maquinários foram renovados, a partir da necessidade do aumento de produtos para o novo mercado que se pretendia explorar, iniciativas individuais de abertura de mercado e inserção na idéia governamental de exportação, via feiras de produtos – tanto a participação como a realização.

Os mercados externos atendidos eram os EUA e a Europa, necessariamente, nessa ordem. Apesar das retaliações comerciais (sobretaxas e barreiras alfandegárias), principalmente, por parte dos norte-americanos, o Brasil no geral e o Vale do Sinos no particular, conseguiram se colocar no mercado externo de forma a concorrer com os principais produtores do mundo e fazendo a história do calçado na região.



Entrevistado: **Maurício Schmidt**

Naturalidade: Novo Hamburgo

Data de nascimento: 28 de setembro de 1939

Entrevistadora: Cláudia Schemes e Ida Helena Thön

Local da entrevista: Museu Nacional do Calçado

Data da entrevista: 18 de abril de 2002

Maurício Schmidt foi o proprietário da primeira exportadora do Vale dos Sinos, a SKB. Em seu depoimento, cita inúmeras dificuldades da época, desde o telefone tocado a manivela, até os altos impostos, cobrados pelo governo brasileiro. Maurício compara, também, as mudanças de mercado, observando que, anteriormente, a SKB saía para vender e hoje as empresas estrangeiras colocam seus escritórios de exportação na região, pondo na dependência delas as empresas locais.

Sobre a exportação de calçados, o pioneirismo, de fato, deu-se pela Haas Ribeiro, de São Leopoldo, mas como foi incipiente, não houve segmento. Isso ocorreu por volta de 1965. O que realmente deu o início da exportação de sapato foi a SKB, que aglutinou as indústrias todas, fez um "pool" e dali em diante começou a exportação.

Já tinha acontecido, em 68, se não me engano, uma viagem que o Bruno Petry organizou com o Seno Ludwig. Eles conseguiram dinheiro com o governo do Estado. Somente Cláudio Strassburger pagou a passagem dele porque queria participar. Esta viagem não trouxe praticamente negócio nenhum.Foi muito mais política, na minha forma de ver, do que viagem para concretização de negócios, pois não houve o *follow up* da coisa. Depois de cinco anos, quando Cláudio e eu fizemos uma viagem para os Estados Unidos juntos, aí sim, começamos realmente a ter resultado porque ficamos trabalhando nisso. Tanto é que eu coloquei dinheiro e só vi retorno dois anos e meio depois de iniciado. Começamos com Franciscano que, na época, era o produto mais conhecido do grupo Strassburger. Foram 33 anos desse trabalho para exportação de sapato. Hoje, isso está invertido: as empresas importadoras colocam seus agentes e escritórios aqui. Com isso, não adianta a SKB ir vender porque as empresas já têm pessoal aqui.

Ainda sobre dificuldades, lembro também que o número do meu telefone era 87 e um dia, na Inglaterra, pedi uma ligação para cá e a telefonista ficou esperando. Disse: "87, what more?" Respondi: "é 87, mas tem o número da cidade, do Estado, do país...." Então, disse ela novamente: "mas é um número muito exclusivo!" Na realidade, as comunicações eram muito difíceis, existiam poucos telefones e ainda tocados à manivela. Outro exemplo: Um dia quis falar com Cláudio, de Novo Hamburgo a Campo Bom, não consegui linha, passei um fonograma, dois dias e meio depois ele recebeu! Com tudo isso, enfrentamos essas

dificuldades e também o mercado que existia. O que estavámos fazendo nessa época? Mandando vendedores para Austrália, Japão, Oriente. E isso tudo já tínhamos conquistado e perdemos. Na verdade, é mais difícil reconquistar do que entrar, porque os clientes foram para outros mercados, principalmente, ao chinês. A própria China, quando iniciamos o sapato, não era a China continental, mas era Taiwan que fazia concorrência para nós, mesmo não tendo matéria-prima, e conseguiam concorrer conosco. Isso é, não adianta querermos concorrer só com produto nosso, temos que mexer no preço, fazer concorrência internacional.

Isso também aconteceu com as caixas: hoje, trabalho muito com caixas individuais porque, em Hong Kong, encontrei um sujeito que tinha um fornecimento muito grande de caixas feitas dos Estados Unidos para China. Isso eu não conseguia entender. Então, perguntei: "Mas como é que pode, qual é o preço da tua caixa?" Ele respondeu: "Tanto." Não acreditei. Voltei para os Estados Unidos e fiz negócio. Acertamos com o Paquetá uma compra de caixas, pois estavam pagando sessenta centavos de dólar pela unidade e eu trouxe por trinta e dois centavos. Depois disso, comecei a trabalhar na importação de caixas que, ainda hoje, estou mantendo e conseguimos reduzir o preço da embalagem.

A verdade é que, hoje, temos que fazer tudo por causa da exportação e das vendas da China e de outros que, simplesmente, tiraram nosso mercado, assim como tiramos da Itália e de outros. Há cinco, seis anos, eu preconizava: temos que ter um sapato médio e bom para enfrentar esse mercado e, cada vez mais, barato. Hoje, o que está vendendo mais é o sapato barato. Eu mesmo comecei quatro negócios na minha vida; a primeira fábrica de palmilha fui eu que fiz, era quase que uma terceirização na época.

A primeira importação de tênis aconteceu através da minha empresa, quando o nosso dinheiro valia mais do que o dólar. Isso

foi uma aberração! Desmontou todos os negócios de exportação. Quebraram cem empresas de sapato aqui na região e muitos importadores fecharam seus escritórios. Tudo isso aconteceu em um período muito curto, então, como tivemos que nos adaptar, comecei a importar tênis.

Até hoje estou inventando. Lembro que, na época que fui guri, com 20 anos, era um dos maiores fornecedores de couro de porco para forro de sapato aqui da região. De repente entrou PVC, poliuretano, o próprio tecido e acabou com o couro de porco. Agora, estamos nos adaptando e estudando um produto que vai substituir o próprio PVC e o poliuretano. São épocas diferenciadas que a gente passa com materiais, mercados e a adaptação é uma constante. Eu não me considero um inovador, mas um sobrevivente.

Com relação ao pioneirismo na área de exportação, podemos dizer que éramos três: Cláudio, Raul Brandenburger e eu. Claro que o Cláudio tinha que cuidar mais das fábricas dele, eu viajava mais e o Raul ficou restrito à parte da Europa, onde tivemos escritório que foi instalado em 72, se não me engano, em Tilburg, na Holanda. Esse escritório mantivemos até 80, pois era mais problema do que lucro.

Tínhamos que discutir tudo, até sobre transporte. Eu mandava sapato para os Estados Unidos via Chile, Alemanha, Portugal porque não tínhamos transporte. A VARIG era dona do mercado e não deixava os outros entrarem. Briguei com o Eric de Carvalho dentro da igreja, em Brasília, por causa disso. Inclusive, aquela história, que dizem ter sido pedido para a Força Aérea para levar sapatos, é verdadeira. Estive com Mário Andreazza, no Rio de Janeiro, e lhe pedi para ele dar uma força, pois o frete marítimo custava quatro vezes o valor do aéreo, ou três vezes, não me lembro bem. Tudo isso tivemos que enfrentar. Pelo menos quando chamávamos o governo, na época, ele respondia; hoje, temos

dificuldades para falar até com um deputado.

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 dos sapatos, na época em que se começou a exportar madeira. O Cláudio até brincava comigo "tu não és sapateiro, és tamanqueiro" Então, um dia um lote enorme de sapatos ficou com mofo. O que fazer? Fui para lá resolver. Cheguei no depósito, tinha um fedor azedo, disse: "É o nosso sapato!" Dei uma olhada, peguei o sapato mofado e pensei: "o que podemos fazer?" Largarmos num lugar mais seco e escovamos o mofo, pois o sapato estava vendendo. Vamos contratar gente e limpar todos os sapatos. Foi uma poeirada dos diabos! Mas o sapato foi para as lojas e vendeu, isso era o que interessava. Não tínhamos muito preparo com o sapato de borracha, chamado de Porolite. Uma indústria forneceu o tal do Porolite, mas não estava bem seco, bem curtido e o sapato foi para lá e entortou, parecia um saca-rolhas! Aquele não teve conserto, não teve jeito! Cada sapato ficou chupado ou torto. Cheguei lá e comecei a rir. O pior foi isso, os caras acharam que eu devia ficar preocupado com a situação e eu comecei a rir.

Outra vez, vendemos 24 mil pares de botas e usamos zíper mais barato, só que a mulher colocava o sapato e o zíper estourava! Tivemos que trazer o sapato 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 não pulverizaram, não 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 largou o sapato na mesa com uma certa força, bateu e saiu um cascudo caminhando! Isso foi nos

Calçados Catléia, ficamos olhando o cascudo. 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.

Outro dia, o Bruno Klein, dos Calçados Schirley de Sapiranga, recebeu o primeiro pedido de exportação que dei para ele, mas estava nervoso porque nunca tinha feito exportação. Apesar disso, entreguei-lhe o pedido e tudo traduzido. Tínhamos que ter gente para traduzir, às vezes, eu mesmo ficava, à noite, traduzindo. Estava escrito assim: carimbo na palmilha direita: coquete, palmilha esquerda: *the same*. Então, ele fez o sapato, trouxe-nos e numa palmilha estava escrito: coquete e na outra: *the same.* Tinha uma outra pessoa, proprietária de uma firma que se chamava Midas e tudo era em ouro. No entanto, foi feito um sapato e a palmilha foi carimbada em prata. Justamente naquele ele carimbou em prata; entretanto, na época, carimbava-se em ouro.

Pedi para o Igino Corsetti, que era Ministro das Comunicações, um telex. Encontrei-no no aeroporto e expliquei-lhe rapidamente a situação, dei-lhe meu cartão. Ele disse: "Vocês vão ouvir falar de mim." Duas semanas depois, tivemos o nosso primeiro telex aqui. Claro, era público, no correio, mas foi assim. Ele talvez nem soubesse das nossas dificuldades. Depois disso, veio um assessor dele. Coloquei-lhe como estava a situação, sobre a parte do custo de frete aéreo e marítimo; levei toda a documentação para a conferência interamericana de frete. Fiquei três meses viajando entre Estados Unidos, Rio e Brasília e decidi que resolveria esse problema. Mostrei ainda que tínhamos as quantidades, pois eles queriam o mínimo para pôr o frete específico para o sapato, que entrava na tarifa geral. Bom, feito isso, finalmente concederam-me uma tarifa específica. Depois, tive

uma reunião com o Mário Andreazza. Lembro que, quando cheguei no Rio de Janeiro, o presidente da conferência interamericana de frete estava olhando para a rua com um binóculo que ganhou dos japoneses, e eu esperando. Até que abri aquela porta, disse quem eu era, falei tudo e fui embora. O cara assustou-se e quando cheguei no elevador, veio pedir-me calma. Foram coisas que passamos, mas que não precisavam ter acontecido porque em outros países não tem esse tipo de problema. No começo, para exportarmos, tínhamos que caminhar e pegar papel de um lado para o outro. Um dia, uma pessoa fez um cálculo e disse que caminhou 11 quilômetros! Para tudo tínhamos que ir a Porto Alegre.

Sobre as exportadoras, posso dizer que a Sumitomo nos procurou, com o Jack Fisher. Eles vieram tentar alguma forma de negócio, porém nós não estávamos interessados. A Sumitomo foi um dos primeiros escritórios de exportação que veio para cá, mas não sei se foi exatamente o primeiro. Teve Arthur Greene, que mais criou confusão do que fez negócio; esse também desapareceu logo, e depois foram instalando-se agentes de importação, buy agents, agentes de compra. Outros também vieram mas não sabíamos que aconteceria como aconteceu com eles, e eu ter me associado. Isso foi detalhe, pois a maioria das empresas que vieram estão nesse ramo e foi tudo trabalho nosso. Poucos vieram por si, alguns ficaram, outros sumiram como tantos clientes americanos nossos, indústrias, lojas, firmas enormes... milhões de dólares. Tudo em decorrência da não adaptação. Uma vez tive que acertar um negócio com um cliente que realmente foi nossa falha; ele não quis mais comprar sapatos de nós e tivemos que indenizá-lo. Não me lembro se eram 30 mil dólares para conseguir autorização do Banco Central, pois eu não estava fazendo nada errado e, simplesmente, queria pagar uma coisa, deu uma confusão tremenda. Achavam que eu estava desviando dinheiro, coisa que

não existe em outros países; isso tudo temos sempre que estar passando.

Com relação aos maiores desafios, ainda posso dizer que são os impostos. Dizia, aos nossos governos para pararem de exportar esse imposto, isso não existe. É só o Brasil e Burundi, na África, que também exporta imposto! Isso é pobreza de espírito, temos que competir com matéria-prima, mão-de-obra, tecnologia, produtividade, compras bem feitas; não imposto, não podemos exportar imposto: Cofins e outras coisas que têm aí, pois isso tudo ninguém paga lá fora. Perdemos negócios por 5 centavos de dólar para os chineses. Basicamente, o governo precisa baixar os impostos e os custos dos transportes, pois esses custos tinham que ser divididos por quatro. Não queremos mais do que os outros, desejamos a mesma coisa que outros países têm. Quando pretende-se importar um produto, às vezes existe confusão até para se tirar esse produto de um navio de container. Em Hong Kong, são obrigados a tirar no mesmo dia; aqui, é uma dificuldade enorme.

Na época da SKB não era assim, ela saía para vender; entretanto, os que estão aqui, hoje, são agentes compradores, não estou afirmando nada contra. Ainda bem que eles estão aqui, mas a situação de venda não existe, pois não temos mercado próprio. Estamos sempre na dependência da realização de pedidos. Quando acontece algo nos Estados Unidos, então, é o caos; o resto sofre, pois todos querem vender para os norte-americanos, até porque é melhor mesmo. É um negócio mais rápido, fácil, e volumoso; procurar os mercados é uma necessidade, pois perdemos até para Argentina. Mas quem substitui, hoje, uma Argentina? Não sei de ninguém. Pela forma que está tudo estabelecido, hoje é muito difícil entrarmos na Austrália e Europa antes. Vende-se, mas não nas mesmas proporções físicas, pois nossos juros são ridículos! Os outros países pagam bem menos e nós não podemos nem pegar dinheiro de banco. Isso é ruim porque deixamos de crescer, pois os

juros são tão estapafúrdios aqui que ninguém se arrisca a pegar dinheiro para investir, para criar, para produzir. É uma complicação para tirar até mesmo o dinheiro do banco. Mas o que aconteceu naquela época quando quebraram cem indústrias tradicionais aqui? Houve despreparo, muita gente não tinha condições, pois eram trabalhadores, sapateiros e foram evoluindo. A própria exportação colocou-os num patamar bem mais alto, mas também houve o despreparo. Além disso, o governo dizia que nosso dinheiro valia o mesmo que o dólar. Ninguém, de uma hora para outra, pode entender isso.

Um momento importante foi o primeiro negócio que entrou no Brasil para nós: 42 mil dólares da HOWMARK do Canadá. Nesse momento, vimos que estávamos no caminho certo, somente depois de dois anos e três meses de trabalho. Todo esse tempo trabalhando, correndo e não ganhando! Custou o sangue, mas realmente eu estava muito contente com essa entrada de dinheiro. Quando veio aquela carta de crédito, não tínhamos nem espaço próprio, usávamos o escritório do Cláudio, o depósito de couro e isso, realmente, foi muito bom, deu-nos incentivo para continuarmos. Eu sabia que isso poderia acontecer, era uma questão inicial e as condições eram promissoras. No entanto, também, perdi dinheiro com gente despreparada e até mesmo com minha falta de profissionalismo.

Ainda sobre a primeira carta de crédito que chegou, lembro que não tínhamos nem um nome certo para a empresa e surgiu por uma sugestão do Raul Branderburger. A mesma ficou como era Schmidt, Strassburger e Kröeff, sendo que esse último não chegou a fazer parte, e o B de Brandenburger, então, ficou SKB. No fim, nem sei como informamos para pôr o nome na carta de crédito.

Naquele tempo, não tinha hotel aqui em Novo Hamburgo; tínhamos que levar os gringos a Porto Alegre. Eu me lembro que

uma noite levei os estrangeiros de kombi para a capital e voltei às duas e meia da madrugada. Chegando na frente do zoológico, encostei o carro, dormi e acordei de manhã; de tão cansado, nem lembrava onde estava. De ruim realmente é difícil dizer, pois quanto maior o negócio mais existem problemas; é uma realidade que sempre vai existir, pois quanto maior o negócio, maior o risco também.

Agora, posso dizer que tudo que fizemos, nesse período, foi uma satisfação, pois sair do nada e, em 12 ou 15 anos, passar para 200 milhões de dólares, um bilhão e meio, agora está na casa de 1 bilhão e 600 milhões de dólares; quer dizer, isso tudo foi um trabalho que começou incipientemente e, até mesmo, de forma despreparada e de surpresa. Hoje, isso está trazendo resultados e divisas, gerando emprego. Falei de mim, de um ponto de vista particular, mas deve se olhar no geral, porque o que temos hoje foi em função desse trabalho. Muita gente sempre perguntava quanto é que estávamos recebendo, mas não era muito. Ganhávamos para sobreviver, era em dólar, mas nossa despesa era muito alta também: manter escritório no exterior, pagar estrangeiro em dólar. Ganhávamos e ninguém deixava de nos pagar, mas esse dinheiro que entrava, também saía na hora, em materiais, couros e amostras, transportes e fretes. Às vezes, saíamos daqui com caixas de sapatos nas mãos. A passagem nada custava comparada ao excesso de bagagem, pois chegávamos a viajar com 24 caixões de sapatos, chegávamos no destino e pegávamos táxi. Tínhamos que cuidar para o motorista não se desvirtuar, não mudar de rumo, levando os sapatos. Havia tudo isso. Não tínhamos nem apoio, e tínhamos que fazer tudo por nós mesmos.

Não é o caso da China, que está fazendo uma cidade do sapato. Sozinha, essa cidade exportará mais que o Brasil todo porque que eles têm ajuda do governo e trabalham. Isso não temos aqui, precisamos fazer tudo sozinhos; se eles ganham 50 dólares de ordenado por mês, é outra história. O detalhe é que lá tem apoio.

Entretanto, aqui nunca ganhei uma passagem e também nunca pedi, pois vivemos num país capitalista onde ninguém precisa depender de ninguém, mas o governo poderia ajudar. Acredito que a situação, hoje, está bem melhor, mas poderíamos trabalhar sem imposto. Quando o Gilberto Mosmann esteve em Brasília, há pouco tempo, como deputado, ele tentou trabalhar nisso. Então, o governo disse que baixaria a COFINS, mas nunca fizeram! Entretanto, exportação não é mercado doméstico, acho que isso é uma das coisas que temos que mexer; forçar, se é que queremos manter a coisa andando, pois hoje está muito difícil.

Fiz muitas amizades nos países que consegui concretizar negócios, e isso é uma das coisas que não se pode comprar. Há três semanas, estive nos Estados Unidos, fui visitar uma amiga e comemoramos 30 e poucos anos de convivência. O marido dela também trazia negócios para nós, viajava para St. Louis e todos os outros pontos de sapatos, pois conhecia mais do que eu. Ele saiu do ramo, mas continuamos a amizade.

A diferença fundamental entre um agente exportador e a SKB é que ela foi fundada para vender sapatos. A exportadora SKB colocou escritórios nos Estados Unidos e na Europa. Vendíamos e éramos, em parte, agentes na Austrália, porque não tínhamos escritório lá. Então, eles nos usavam, e nós os usávamos. Eram importadores que precisavam de uma sede aqui. Hoje, depois desses anos todos, tem uma Brown Shoes e um agente aqui, o João Carlos Hartz, competentíssimo; têm outros que não lembro agora os nomes, mas são agentes dos importadores. Vendíamos para a Brown, por exemplo, só que, com o tempo, essas empresas viram o crescimento e a necessidade de colocar seus própios funcionários e escritório, agentes exclusivos aqui. Então, para essas firmas, praticamente não tenho como vender e, se vender, vou apresentar o meu produto que eles copiaram para dar ao pessoal deles. Qual é a lógica disso? Nenhuma.

Agora, se analisarmos a relação das empresas nas quais trabalhamos, podemos observar que uma grande parte dessas não existem; aquelas que ainda existem, colocaram gente própria deles e isso, naturalmente, tirou o objetivo da SKB.

Por isso, hoje, estou mais na importação ou na fabricação de caixa e outros negócios que vou fazer em função do sapato, mas não tanto com exportação, mais com importação e fornecimento local.

Em adendo ao assunto do pioneirismo, na exportação no improviso, nas entrevistas gravadas e filmadas em locais da Feevale, em elogiável iniciativa de sua parte, creio ter deixado uma lacuna muito importante, qual seja: a exportação real de calçados, conforme falado e filmado, teve início com o Doutor Cláudio Ênio Strassburger, com sua venda à Britishoes Corp., da Inglaterra, a maior organização em sapatos no mundo, na época, e isto foi em 1968, com a venda de 15000 pares de sandálias Franciscano.

A SKB foi abrindo mercados: USA, Canadá, Alemanha, Holanda, França, países nórdicos, Dinamarca, Austrália, depois Japão.

Com a "counterwaling duty", que Nixon criou em 1971, simplesmente aumentando impostos, obrigou-nos a instalar escritórios próprios de venda, em Danvers, MA, de onde atendíamos os clientes americanos e canadenses. Assim, instalando o escritório, conseguimos efetuar vendas diretas às cadeias de lojas, em alguns casos, e mantivemos as vendas em andamento. Ganhamos, por todo esse trabalho, somente 3% sobre o valor líquido (no mercado doméstico, os vendedores de calçados ganhavam 8%), mas o volume de vendas mantinha a empresa, e isto já em 1971.

Em 1972, sob o comando de Raul José Brandenburger, instalamos escritório próprio de vendas na cidade de Tilburg, na Holanda, onde atendíamos os países acima citados, mais a Inglaterra.

Nome	Empresa	País	Ano
	British Shoes	Inglaterra	1968
John Lelovic	Lelovic & Co.	Canadá	1969
Bud Silverman	Hillcrest Shoes	USA	1969
Arthur Hirshberg	Pitsfield Shoes	USA	1969
Robert Marder	Dimension Imports	USA	1969
Arnold Goldstein	Howmark of Canadá	Canadá	1969
Arthur Greene		USA	1969
Sasaki	Sumitomi	USA	1969
Gerome Fisher	Sumitomo/9 West	USA	1969
Ruud Bresson	SKB	Holanda	1969
Joseph Goldberg	J. G. Footwear Pty. Ltd.	Austrália	1969
Stanley Watchman		Inglaterra	1969





Catálogo da Exportadora SKB.

Primeiro Escritório da exportadora SKB, na cidade de Tilburg, Holanda.
Maio de 1972.





Entrevistado: **Raul José Brandenburger**

Naturalidade: Novo Hamburgo

Data de nascimento: 6 de abril de 1942

Entrevistadores: Ida Helena Thön e Rodrigo Perla Martins

Local da entrevista: Centro Universitário Feevale

Data da entrevista: 29 de maio de 2002

Raul José Brandenburger foi um dos pioneiros da exportação calçadista no Vale do Sinos. Brandenburger relata, em seu depoimento, que havia estudado na Holanda e, aproveitando essa experiência, aceitou fazer uma exposição itinerante pela Europa, a fim de conquistar mercado para a exportação. Cita inúmeras dificuldades do período, como o desconhecimento acerca do país por parte dos europeus e problemas com o transporte. Ressalta, ainda, que ajudou a fundar o primeiro escritório brasileiro no exterior.

A exportação no Vale começou com Cláudio Strassburger e Maurício Schmidt, que tinham a intenção de abrir uma empresa para exportar calçados.

Já haviam sido feitas algumas pequenas exportações e estavam chegando propostas dos Estados Unidos para a compra de calçados. O nosso trabalho seria organizar uma empresa que se encarregasse de fazer a comercialização dos calçados de várias fábricas. Como eu tinha conhecimento de Inglês e havia estudado na Holanda, em 1967, convidaram-me para participar. Isso foi em 1969. Iniciamos fazendo solicitações de preços e de amostras, para depois enviarmos aos compradores que queriam ver os produtos. Propuseram uma experiência com a Europa, pois com os Estados Unidos e com o Canadá já se tinha contato.

Através de contatos com as embaixadas, propus fazermos uma exposição itinerante na Holanda; em Hamburgo, na Alemanha; em Estocolmo, na Suécia; em Paris, na França e em Londres, na Inglaterra. Tudo isto deveria ser feito em apenas uma viagem porque o investimento era muito alto. Fiz um roteiro para ficarmos 3 dias em cada lugar, para concluirmos tudo em um mês. A partir daí, fui recolher amostras de diversas fábricas, 7 ou 8, no total.

Depois de um tempo, fiz a viagem. A exposição ocorria no setor comercial das embaixadas brasileiras, quando este existia. Solicitamos às embaixadas que entrassem em contato com importadores e lojistas para que visitassem a exposição de sapatos brasileiros. A experiência foi boa. Conseguimos alguns pedidos pequenos, mas todos tinham muito receio. Alguns perguntavam: "Onde é o Brasil?" ou "O que é o Brasil?" Perguntavam até se tinha eletricidade.

Voltamos, fizemos os pequenos pedidos e, depois, tentei novamente entrar em contato com aqueles clientes. Eles haviam comprado para saber como era o produto, mas não tinham interesse

em comercializar; o gosto, a estação, tudo era diferente.

Depois, fui visitar os clientes que se interessaram. 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, aquela época, estávamos 10 anos atrás, tanto na moda quanto no sapato. Apesar dos nossos modelistas criarem, estavam sempre atrasados. Nossos modelos não tinham nada a ver com o que eles queriam; esta foi a primeira tentativa. Foi difícil, também, porque os americanos traziam o sapato que eles queriam, chegavam aqui nas fábricas e diziam: "Quero este sapato. Tenho dez mil pares encomendados e o preço é este." Na Europa, não tinha nada disso, pois cada país possuía sua característica de gosto. Tive vontade de desistir, porque não via possibilidades.

Liguei para o Cláudio, direto da Suécia e esperei umas 10 horas para conseguir a ligação. Falei para ele que estava tendo problemas e não conseguia pedidos; expliquei a situação. Disse, também, que a única possibilidade que teríamos seria a de abrir um escritório, contratar gente de lá mesmo e também um modelista europeu. O Cláudio aprovou a idéia. Então, fui procurar uma pessoa que eu havia conhecido na Holanda, quando trabalhei em uma fábrica de lá, fazendo meu trabalho de conclusão do curso. Era uma fábrica de calçados e era difícil, porque eles não deixavam ninguém entrar por causa da concorrência. Fui até lá e a fábrica já tinha fechado. Procurei, então, o filho do dono da fábrica, que era o encarregado de geri-la. Perguntei se ele lembrava de mim e ficamos conversando. Disse-lhe: "Estou querendo vender sapatos para a Europa e tenho o mostruário no hotel. Queres dar uma olhada?" Então ele falou: "Teve um amigo meu, aqui da nossa

cidade que, fazendo turismo, adorou o Brasil. Ele esteve em Acapulco." Para ver a idéia que eles faziam do Brasil, isso que ele era um rapaz muito viajado na Europa e gerente de vendas da fábrica da família dele.

Quando lhe falei sobre exportar sapato para a Europa, ele deu risadas e disse que não. Ele tinha fechado a fábrica, mas tinha aberto uma empresa de comercialização de sapatos italianos na Holanda; ficou com a organização de vendas da fábrica e desenvolveu produtos da Itália, com o mesmo modelista italiano que tinha na fábrica. Com isso, fechou a fábrica e continuou vendendo a marca, porém produzida na Itália. Ele mostrou um sapato muito bom, que vendia bem no mercado. Levei-no para olhar os sapatos brasileiros, mas ele não se interessou, justificando: "Não. Isso não tem graça. Está totalmente fora do que queremos aqui." No entanto, quando dei os preços, os olhos dele brilharam e o interesse apareceu.

Os sapatos, que ele comercializava da Itália custavam, em média, 4 dólares. Os produtos dele eram feitos de couro sintético e um pouco de couro. Os nossos eram mocassim com solado de couro, sandália de couro, sapato com salto de couro, e todos custavam entre 2 e 3 dólares, metade do preço dos italianos. Havia sandálias mais baratas ainda, que o Strassburger fabricava. Os sapato bons, de couro, eram feitos pelo Catléia.

Depois disso, ele falou: "Isso me interessa". Então falei: "Vá comigo para o Brasil e vais ver." Ele aceitou. Liguei de novo para o Cláudio dizendo: "Posso conseguir alguém que faça a nossa ligação com a Europa, mas tenho que levar a pessoa para o Brasil para ver as fábricas, pois está difícil só na conversa. Ele já viu o produto, mas não sabe que condições temos para produzir o tipo de sapato que eles precisam na Europa." Ele ficou aqui por uma semana, e se impressionou com o que viu. Chegou em Porto

Alegre e achou que estava chegando na Alemanha, ficou perplexo. Ele tinha aquela imagem de telhado de palha e chão batido, sem eletricidade, era a idéia que tinham do Brasil.

Reunimo-nos com o Cláudio e tivemos a idéia de formar um escritório na Holanda: contratar vendedores e começar a desenvolver as vendas mais ordenadamente na Europa; contratamos o rapaz como gerente do escritório, formalizando nossa situação no mercado europeu e, também, o modelista italiano, que já atuava com ele.

Pedimos que desenvolvesse cinco linhas diferentes: um tipo de modelo para o Strassburger e outro para o Catléia. Tínhamos 5 ou 6 fábricas boas, que poderiam participar desse projeto e tinham condições de fabricar bons calçados.

O rapaz voltou para Europa, foi para Itália, desenvolveu um mostruário e, em um mês, voltou, trazendo um modelo. Ficou aqui 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 10 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.

Eles viram que era novidade: um era couro escovado; outro, um couro com estampa e nada disso era possível fazermos aqui. Os fornecedores já começaram a ver com "maus olhos" essas novidades. Eles diziam: "Isso aí não dá, é muito difícil". Eram diversos modelos de saltos e formas, que chegavam a levar 60 dias

para serem produzidos. Para fazer uma bota, levava-se 30 dias; hoje, é de um dia para o outro. Eles voltaram para a Europa frustrados porque não conseguiram fazer nada na semana que ficaram aqui; só comemos churrasco e fizemos festa.

A primeira coleção saiu com bastante dificuldade por causa dos limites de fornecimento dos componentes que eram necessários para o gosto deles, desde as formas, saltos, materiais e cores. Contratamos vendedores, um na Alemanha e outro na Holanda, e conseguimos levar os mostruários para Europa e fazer o lançamento.

Nesse meio tempo, montamos o escritório na Holanda: decoração, cortina, tapete, móveis e eu precisava mandar o dinheiro. Só que não havia maneira de mandarmos dinheiro. Descobri, depois, que não existiam escritórios brasileiros no exterior. Não tinha maneira de mandar o dinheiro pelo banco. Quando viajávamos, a lei brasileira permitia-nos comprar mil dólares somente. Mil dólares, naquela época, era como se fossem dez mil dólares hoje. Mas eu precisava de 30 mil dólares para montar o escritório e, para enviar isso, tive que ir à Brasília, no Ministério da Indústria e Comércio. O ministro era o Sr. Pratini de Moraes, que me conseguiu contatos no Banco do Brasil, através da CACEX, e uma licença especial, extraordinária, pois não havia lei nem regulamento no Banco do Brasil que pudesse mandar dinheiro para abrir um escritório no exterior.

Depois de muita burocracia, inauguramos o escritório em Tilburg, na Holanda. O Ministro Pratini participou da inauguração, além de uma comitiva de embaixadores do Brasil na Holanda. Logo, surgiram os primeiros pedidos porque começaram a gostar do sapato feito com o gosto Europeu, a forma dele, o salto e as cores, houve uma boa receptividade. Fazíamos exposições na Feira de Paris e, através dela, conseguimos um

cliente da Austrália, com quem fizemos negócio por muitos anos. A partir daí, a cada estação que passava, vinha modelagem de lá e os volumes iam aumentando, mas sempre com muitos problemas.

Tínhamos muitos problemas de qualidade e nas entregas, pois estavam acostumados a comprar da Itália, que era perto e o sapato era transportado por terra. Aqui era muito difícil, porque não tinha transporte, a freqüência de navios era muito pequena e demorava muito tempo, pois parava em diversos portos até chegar na Europa. De avião, o frete era muito caro, mas conseguimos vencer esses problemas.

Pecamos por não ter colocado, como hoje, os revisores quanto a parte humana. Naquele tempo, confiava-se muito nas pessoas das fábricas e o pessoal mandava os sapatos sem revisar. Quando chegavam lá, apareciam os problemas de qualidade, então eu mesmo comecei a resolver os problemas porque havia muitos erros.

Nesse ponto, surgiram desafios muito grandes, problemas enormes. Por exemplo, conseguimos um pedido de 6 mil pares de um mocassim do Catléia; só que, na Inglaterra, a moda era com a beira e o salto na cor natural e aqui, marrom, tinha uma observação a respeito disso no pedido, mas como a fábrica estava acostumada a fazê-los sempre com a beira marrom, não se deu conta e foi assim mesmo e o cliente não aceitou o sapato, é claro. Queriam que eu levasse tudo de volta, porém nunca trouxe sapato de volta na minha vida; não fazia isso porque custava muito caro e era muito difícil de fazer. Então, dei pessoalmente um crédito à loja, de não sei quantos mil dólares, e vendi aqueles sapatos para um atacadista que vendia refugos, sapatos desqualificados. Fui na loja dele, uma loja bem pobre, caindo aos pedaços, em um depósito. Ele pagou metade do preço e ficou por isso. Voltei no cliente e disse: "Vim pagá-los por aquelas seis mil libras." Eles responderam: "Sim, mas tu ainda deves 10 mil libras". Eu disse: "Está bem, preciso deixar

minha dívida por escrito. Dê-me um sapato que está vendendo bem na loja, para que eu possa levá-lo para o Brasil. Eles fazem esse sapato e eu dou um desconto." Deram-me três amostras. Uma delas era um sapato espanhol, de plataforma altíssima, de camurça escovada. Aqui todo mundo estranhou, achou horrível. O couro escovado ninguém havia feito, mas tínhamos que aprender a fazê-lo. Era isso que eles queriam para podermos pagar-lhes a dívida. Na fábrica, o pessoal estava dando a entender que não deviam nada, pensavam assim: "Mandamos o sapato para lá, estava bom e não tinha defeito, então não temos nada que ver com isso." Era uma complicação, pois envolvia todo mundo, até a Embaixada Brasileira. Os sapatos tipo espanhol foram produzidos, foi dado desconto ao cliente e solucionado o problema.

Também da Inglaterra fizeram um pedido de uma amostra com crepe. Foi preciso importar o produto da Malásia, era um pedido monstruoso, algo em torno de 50 mil pares de botas, que tinham um preço bastante elevado. O planejamento tinha que ser feito com muita antecedência, pois queriam as botas para o inverno, que começa em agosto. Para tudo dar certo, as botas tinham que estar lá em julho, no entanto, estávamos em janeiro quando fizeram o pedido. Produzimos e enviamos o primeiro lote, só que eles mandaram cancelar e mudar a sola de crepe para couro. Então, tivemos que modificar tudo.

Sobre o primeiro pedido, ainda os 10 mil pares iniciais, eles argumentaram que o salto estava caindo e os sapatos seriam devolvidos, foi um terror. Fomos para Londres, eu e o Aurélio, da fábrica, visitar o cliente. Eles diziam que o salto estava caindo, mas eu tinha certeza que não, pois tínhamos conferido tudo. As solas não poderiam cair porque tinham sido pregadas à máquina, mas eles insistiam. Então, fizemos uma reunião na Embaixada Brasileira, com o lojista que estava devolvendo a mercadoria. O importador, que era o intermediário, também participou. Eles

levaram uma caixa lacrada, como ela tinha saído do Brasil e a abrimos na frente de todo mundo. O cara fez uma força, chegou a ficar vermelho e não conseguiu tirar o salto. Pegamos outro, e nada. Repetiu com muita força e saiu, pois só tinha 3 pregos; se fossem 5 pregos, não sairia. Nesse, entretanto, faltou prego na máquina. Acontece que na máquina, às vezes, não caem os 5 pregos; só tinham caído 3. Esse foi o problema, mas foi um caso em 18. Com isso, chegou-se à conclusão de que o problema não era tão grave quanto eles estavam dizendo. Não aceitamos a devolução e eles colocaram a bota num preço mais baixo e liquidaram tudo.

Hoje, ainda pode ocorrer esse tipo de problema, mas a comunicação facilita e tudo se torna mais objetivo, inclusive a solução dos problemas. Naquele tempo, tudo era mais difícil. A comunicação não funcionava, havia uma desconfiança muito grande porque os clientes tinham que abrir carta de crédito para desconhecidos.

Não esqueço de uma reunião que tive em Hamburgo, na Alemanha, com uma grande rede de magazines. Eles perguntaram sobre as condições de pagamento ao nosso vendedor alemão. Eu disse, em inglês, que tinha que ser por carta de crédito. Então, o cliente alemão bateu na mesa e disse, pensando que eu não entendia alemão: "Isso eu conheço! Essas porcarias e as safadezas de cartas de crédito". Ouvindo aquilo, levantei da mesa, fechei a minha agenda e minha pasta e disse para o rapaz: "Não admito que me ofendam dessa maneira" - e levantei. Quando eu estava saindo, eles me chamaram. Pediram para que voltasse, dizendo que o comprador estava meio nervoso e que eles estavam muito interessados no sapato. Acharam que eu não entendia o alemão. Claro, meio que me fiz estar ofendido. O nosso vendedor intercedeu e ele desculpou.

Até entendo a desconfiança do alemão, porque a carta de crédito para eles era uma dificuldade, pois não sabiam o que

estavam comprando, de um país tão longe e desconhecido. A carta de crédito era uma promissória que tinham que assinar no banco, com o compromisso de pagar, naquela data, quando acabassem de fazer o sapato. Era, na realidade, um pagamento adiantado do cliente. A fábrica negociava, tirava a nota fiscal, faturava, ia no banco e negociava naquela carta de crédito. Então, esse banco cobrava diretamente do outro banco, tudo à vista. O cliente tinha que pagar à vista, adiantado, antes de receber a mercadoria. Era um risco muito alto que eles corriam.

Para os europeus, ao contrário dos norte-americanos, o normal era o faturamento. A carta de crédito para os americanos já era normal. Eles sempre arriscaram mais, eram mais internacionais. Já compravam da China, da Coréia, da Itália e da Espanha com carta de crédito. Além disso, os norte-americanos estavam sempre no local, comprando e conferindo os produtos e não compravam de vendedores; os europeus, não. Eles ficavam sentados esperando e dizendo: "Eu quero aquele ali". Os volumes também são diferentes, menores que os dos americanos. O europeu via a carta de crédito como um grande problema e esta foi a grande dificuldade para se abrir o mercado: pagar adiantado um produto que não sabiam se iriam receber.



Inauguração da Sede da Exportadora SKB em Tilburg, Holanda.

Ministro Pratini de Moraes e exportadores na feira "Brasil Export 72."





Entrevistado: **Cláudio Ênio Strassburger**

Naturalidade: Porto Alegre

Data de nascimento: 24 de agosto de 1928

Entrevistadora: Ida Helena Thön

Local da entrevista: Estúdio de TV da Feevale

Data da entrevista: 4 de julho de 2002

Cláudio Strassburger foi o pioneiro das exportações de calçados no Vale do Sinos. Em seu depoimento, fala sobre o início da atividade exportadora e as inúmeras dificuldades que encontrou nessa trajetória. Além disso, conta como foram os primeiros contatos no exterior e a alegria do embarque do primeiro pedido de calçados para a Inglaterra. Comenta, ainda, o surgimento da FENAC e o destaque que a mesma conferiu ao setor calçadista e à região.

Ter[1] sido o pioneiro e incentivador das exportações de calçados do Vale do Sinos e Paranhana e da própria FENAC, eu poderia resumir em uma palavra só: satisfação. Tudo o que se fez foi com muita satisfação, porque entendo que todos os objetivos foram alcançados. Enfim, quando a gente acredita nas coisas, elas se tornam mais realizáveis. Existe aquele pensamento de que a palavra "impossível" é uma página rasgada no dicionário. Então, as dificuldades que se enfrentam, no momento, elas nada significam, além de desafios. E isso se transporta, exatamente, na conquista de mercados, como foi a exportação e nos assentamentos de feiras que aconteceram. Foram enormes os desafios. Enfim, a vida é um desafio. Tem aqueles que aceitam e aqueles que não aceitam. Talvez eu tenha, no campo das exportações, no campo de feiras, sido daqueles que rasgou a palavra "impossível" do dicionário e transformou metas difíceis no realizado.

Tudo se iniciou a partir da viagem, já tão comentada, aos Estados Unidos. Os empresários, em 1970, patrocinados pelo Governo do Estado, realizaram essa viagem e a mesma foi a pedra fundamental de tudo. Eu me lembro perfeitamente, que tinham quatro empresários convidados pelo Governo do Estado; eu não pertencia a esse grupo. Isso aconteceu porque um dia encontrei o Bruno Petry, com quem eu sempre me relacionei muito bem, no Banco do Brasil. Ele insistiu para que eu fizesse parte desta comissão. Recordo-me que, naquela oportunidade, eu já procurava fazer alguma coisa, tanto pelas associações como pelo setor como um todo Acho que foi a insistência do Bruno Petry que fez a arrancada de tudo isso. Então, participei. Eu e mais algumas pessoas participamos, por conta e riscos próprios. Não podemos

[1] A redação final da entrevista foi realizada pelo depoente.

esquecer, absolutamente, o grande mérito do Governo do Estado, que teve essa enorme iniciativa, vendo o potencial que tinha o Rio Grande do Sul, o Brasil, para se tornar um grande exportador nesse setor que abraçávamos: o calçado.

É preciso dizer que encontramos, nos Estados Unidos, um clima favorável. Em 1960, houve o rompimento com Cuba que fornecia a maior parte das produções de calçados para o Estados Unidos. Cuba também tinha muitas fábricas, não apenas de cubanos, como também de americanos. Este fato, gerado do atrito entre Fidel Castro e o governo americano, fez com que esta indústria de sapatos deixasse de existir. Quando estivemos lá, Fidel Castro estava em Nova Iorque.

Aquele rompimento repentino do fornecimento fez com que os norte-americanos se aproximassem de nós. Fomos muito bem recebidos pelas associações, mesmo porque a comitiva era oficial. Lembro-me perfeitamente que o presidente das associações de produtores de calçados dos Estados Unidos, numa conferência que nos fez, enfatizou muito a possibilidade de futuro do Brasil nas exportações de calçados para o mercado deles. Mas alertou que: nos Estados Unidos, naquela época, todos os anos, fechavam de 50 a 60 fábricas, porque procuravam suprir mercados de maior competitividade. Isso foi assim até o final da fabricação de calçados nos Estados Unidos. Ele foi um dos homens que previu, no meu entender, essa descontinuidade da fabricação de calçados em países muito desenvolvidos, onde a mão-de-obra é muito cara, como os Estados Unidos. Isso fez com que eu gravasse profundamente as palavras dele e de tantos outros que nos receberam.

Eu vislumbrava que o Brasil tinha um potencial muito grande de mão-de-obra, já que era um país, na época, com quase 100 milhões de habitantes. Havia também couro que, naquela época, era vital para a fabricação. Pensava em sapato, pensava em couro.

Hoje, não é bem assim porque existem os sucedâneos sintéticos, que são mais importantes que o couro, mas naquele tempo, era calçado de couro. Além disso, o Brasil tinha um dos maiores rebanhos bovinos do mundo já naquela época. Possuía ainda o potencial do empresariado. O empresário brasileiro sempre foi muito versátil, principalmente no Rio Grande do Sul. Ele adaptava-se aos tempos bons e também aos tempos maus; modificava produto, enfim, tinha potencial. Então, eu vi que esse tripé: mão-de-obra, matéria-prima e potencial empresarial, fatalmente desaguaria numa forte exportação no futuro, alocando mão-de-obra, empregando essa população enorme que temos aqui, que era carente de trabalho, dando vazão ao couro bovino e, portanto, incentivando a pecuária, que era um dos fortes da época no Rio Grande do Sul. Resumindo, isso era todo um potencial que se somava.

Quando regressamos, as dificuldades foram tão grandes que senti que os companheiros, todos eles, ficaram um pouco desanimados. Mas eu estava convicto de que chegaríamos num fim; tínhamos um objetivo e esse teríamos que ir buscar. Eu lembro-me muito bem, que sempre apreciei muito o navegador solitário Amir Klink, pela coragem de fazer um trabalho solitário. Talvez, pensando assim, raciocinando naqueles termos, fizemos um trabalho solitário durante pelo menos 8 anos.

Com o Dr. Rui Noronha, que me ajudou muito nisso, espalhamos calçados por todo o mundo, durante todos esses anos. A partir de 1961, começamos a enviar amostras para todo o mundo. O nosso trabalho foi mais de exaustão, pois cansamos os importadores e, então, tivemos a nossa oportunidade de exportar. Claro, não podemos esquecer que as dificuldades foram enormes. Para lembrar algumas: cobrava-se o ICM, o Imposto Mercantil sobre exportação; as primeiras amostras e primeiros lotes pequenos, que não tiveram continuidade, foi pago o imposto de ida, o ICM;

não havia uma tarifa de preço para o transporte marítimo. Lembro-me perfeitamente que, quando vim da Inglaterra com um pedido na mão, passei na SUNAMAM (Superintendência da Marinha Mercante), fui atendido pelo Ernani Galveas, que era um funcionário graduado desse órgão. Ele prometeu conseguir uma tarifa especial e tudo foi feito, pois a tarifa era de cento e alguns dólares por metro cúbico. Depois, ele comunicou-me que a tarifa seria 50 dólares por metro cúbico, foi onde a gente se agarrou para fazer a primeira exportação.

Acho que dificuldades não existiram; houve, sim, desafios. Entretanto o desafio torna-se muito pequeno quando a gente tem fé, acredita, trabalha, quando a gente sente que há uma reciprocidade. Quando não se pode transportar uma montanha, procura-se a maneira de contorná-la.

A FENAC foi um dos alicerces principais, no campo do desenvolvimento do calçado, não apenas na exportação, mas também com o pólo que se criou no Rio Grande do Sul. Aqueles desafios, do Cavasotto, do Santinni, à época, quando o temporal destruiu o pavilhão da feira na véspera da inauguração, foram coisas muito importantes. Acho que a FENAC foi, sem dúvida nenhuma, o alicerce para o sucesso do Vale no campo das fabricações. Não somente em nível, como eu já disse, nacional, como na exportação também. Acredito muito em feiras, pois são muito importantes porque trazem desafios. Lembram-me as provas de automobilismo, Fórmula 1, por exemplo. A preocupação mecânica do avanço tecnológico é tão grande que o sucesso se marca, exatamente, no desenvolvimento do automobilismo; e a indústria de calçados não é diferente. Uma FENAC faz com que os criadores de modelos aprimorem a modelagem para mostrar avanço tecnológico, avanço de design.

Sobre o Raid do Calçado, certamente esse foi uma maneira de motivar o lojista. Essa tarefa era exatamente visitar os pontos

principais do Brasil. Nós, naquele tempo, apostávamos sempre na promoção. Nós somos produtos da Feira e produtos da exportação; então, esse e outros veículos de difusão da mercadoria foram largamente usados e tiveram um valor enorme nessa empreitada. O pessoal do Raid e da FENAC contribuíram e, sem dúvida nenhuma, foram um dos maiores propagandistas do que fazia o Rio Grande do Sul. Foram veículos para chamar a atenção ao principal: a fabricação, o potencial do pólo calçadista que representou e representa o Rio Grande do Sul.

A história da primeira exportação é muito interessante. Nessas viagens que a gente fazia para a Europa, sempre no afã de conseguir a exportação, visitávamos um número desmensurado de indústrias exportadoras, tanto na Itália, quanto na França, principalmente. Até porque, na Alemanha, a indústria já não acompanhava o mesmo ritmo da Itália e da Espanha. Conversando com empresários da Espanha, lembro-me de uma noite daquelas, estavam conosco o Carrasco, o Vilson Mello e o Inácio Balester, de Belo Horizonte, e um dos empresários que exportava para a Europa Central e para a Inglaterra. Chamou-nos a atenção em uma coisa: precisamos produzir aquilo que o consumidor quer. Então, combinou-se que quando alguém fosse à Europa, falasse com os compradores e visse o que eles queriam, pois até então, insistíamos em fazer a nossa sandália Franciscano nos moldes que fazíamos aqui e queríamos empurrar "goela abaixo" para o resto do mundo. Se para nós era um sucesso, para os outros não poderia ser.

Fui gravando os ensinamentos daqueles exportadores categorizados e, numa viagem dessas, que era a viagem das feiras européias, eu me dirigi à Inglaterra. Havia agendado, na Inglaterra, com o Consulado Comercial, umas visitas e eu levava algumas amostras. Foi nesse momento que desliguei-me do Carrasco, do Inácio e do Mello, que iam direto para a Espanha; fui para a Inglaterra. Chegando no Consulado Brasileiro, o

Segundo Secretário era o Ferreira Lopes, que depois foi, inclusive, embaixador dos Emirados Árabes Unidos (também fui há pouco lá vender, faz poucos anos isso). Ele tinha agendado a British Shoe Corporation. Essa empresa, na época, tinha 2 mil lojas na Inglaterra e mais 500 lojas fora da Inglaterra. Lembro, perfeitamente, quando fui atendido por um comprador, que se chamava Mr. Roberts. Esse, ao me atender, levou-me a uma sala minúscula e eu apresentei o sapato. Ele olhou a sandália, chamou umas meninas para calçar. As meninas tentavam, mas não calçava direito, pois o pé da inglesa é diferente. Ele atirou para um lado, atirou para o outro. Aí, eu acho que ele ficou constrangido com a minha juventude e impetuosidade. Acho que ele me olhou assim, como um gigante que olha uma criancinha. Foi no depósito, trouxe 4 pés, botou na mesa e disse pra mim: "Se você conseguir produzir isso, eu lhe dou um pedido." Saí correndo, peguei os 4 pés e vim para o Brasil. Tive que desenvolver o couro, porque o couro não era o usual do Brasil. Em uma semana, eu estava de volta. Levei para ele e então ele disse: "É exatamente isso que eu quero. Passe ali na secretaria e pegue o pedido." Considero aquele meu primeiro pedido.

Não foi o primeiro embarque porque tivemos um embarque em 1965. Esse embarque para a Inglaterra, enviando o pedido do Mr. Roberts, foi em 1968. Em 1965, tivemos um embarque de cento e tantos pares, que não teve continuidade porque houve algumas dificuldades de fabricação e de calce. Mas esse pedido da Inglaterra foi o início de uma seqüência de 6,7 anos de exportação continuada para o mesmo cliente, em volumes cada vez maiores. Então, considero como o mais importante. Exatamente, lembrei-me de um velho mestre espanhol que dizia: "Você precisa fornecer o produto que o mercado quer consumir, não o que você fabrica." Foi uma grande lição, acho-na muito importante e é válida até hoje.

Dificuldades, eu sempre friso, foram enormes. Em nosso caso,

não se pode esquecer que o país estava completamente despreparado, no início, para as exportações. Tanto assim que, através do nosso trabalho, do que conseguimos fazer, do trabalho do Vale do Sinos, principalmente na exportação, o setor calçadista conseguiu ser exemplo nacional de exportação de produtos acabados. Foi exemplo nacional de exportação com sucesso. Então, é difícil falar das dificuldades, quando o setor projetou-se de tal maneira, sendo qualificado em alguns anos como o mais eficiente.

Mas, falando em dificuldades, já citei o imposto que se cobrava e a dificuldade tarifária, que era muito grande. Tivemos que motivar a Varig para criar uma taxa especial para podermos exportar. Naquele tempo, a Varig tinha muito interesse em iniciar a exportação aérea de cargas. Havia, também, uma descrença total de determinados órgãos sobre o trabalho que estava sendo realizado.

Fui fundador, nesta mesma época, do Instituto Brasileiro de Couro, Calçados e Afins, que foi de uma verba criada e dada pelo Ministério da Indústria e Comércio, no tempo do ministro Pratini de Moraes, uma pessoa que nos deu integral apoio. Hoje, esse instituto existe sob outra denominação, profissionalizou-se e presta serviços relevantes para o setor calçadista. Acho que isso foi um trabalho muito interessante, mas ele está inserido em um contexto tão grande, que não nos aprofundamos em falar apenas nele, tornamos a coisa mais global.

As alegrias foram totais. Os desafios foram sempre transformados em metas vitoriosas e isso sempre trouxe uma satisfação. Acredito que as coisas pesadas da vida a gente esquece, lembramos só das coisas boas, mas existem algumas pitorescas que ocorrem. Por exemplo, quando iniciamos, havia uma descrença internacional sobre o Brasil. Eu me lembro perfeitamente que, seguidamente, quando a gente estava na Europa, e falávamos em

Brasil, exportação, eles diziam: "Ah, Brasil, capital é Buenos Aires." Aquelas confusões tremendas. Lembro-me também quando eu estava negociando um pedido com um importador, ele me perguntou: "Mas onde você vai fabricar esse calçado, embaixo de laranjeiras?" Então, o Brasil era um país completamente desconhecido. Inegavelmente, através desse trabalho é que foi feita a exportação, no final da década de 60, início da década de 70. Foi um passo importantíssimo para o Brasil, porque passou a ser conhecido não somente como um exportador de matéria-prima, café por exemplo - em 1930, era 90% da exportação brasileira - mas também do manufaturado, a "menina dos olhos" dos Ministérios e do Governo.

Essa transformação que houve, principalmente na década de 70, do produto primário elaborado, foi muito importante. Eu me lembro, já citei isso, de que o calçado passou a ser o setor predileto da área econômica do Brasil. Chegou a ser o principal setor nas exportações e tido como modelo para inspirar outros setores que eram o café solúvel, entre outros produtos. Hoje, o Brasil tem uma gama enorme de produtos manufaturados, e isso, naturalmente, traz uma satisfação pessoal que se transfere à comunidade. Foi um trabalho absolutamente comunitário. Nós, ao fazermos as exportações, nunca pensamos numa empresa só. Sempre procuramos fazer o trabalho do setor; esse setor correspondeu e foi muito importante. Aliás, ainda o é hoje. É uma seqüência de satisfações todo o trabalho que realizamos nesse sentido. Acredito que isso ficou gravado nas explosões das fábricas que estão pontilhando em todo o Rio Grande do Sul.

Falando em desafio, lembro-me perfeitamente do embarque para a Inglaterra. Eram sete caminhões enlonados, que levavam a mercadoria para o porto. Eu não diria que havia uma descrença do Vale em relação ao trabalho que estava sendo feito para a exportação, mas isso havia, talvez, num bom sentido, uma pequena

incredulidade daquilo que o Jornal NH vinha publicando. Publicavam que o Brasil estava iniciando as exportações; entretanto, sentimos que o primeiro embarque atingiria os objetivos, se não fosse melhor divulgado. Então, não somente através da imprensa, (a televisão era um tanto precária para isso naquela época), 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 e que isso seria uma quebra na incredibilidade. 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. Era o despertar do Vale para as exportações brasileiras de calçados, em volumes maciços, e que, realmente, representaram um trunfo governamental na meta das exportações.

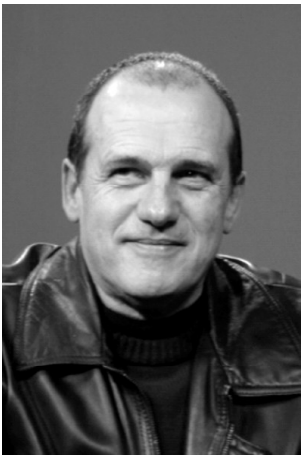
Fui empresário, sempre lutei nas entidades de classe, vice-presidente da FIERGS por muitos anos, vereador, convidado pelo Guazelli na época, em 75, para Secretário da Indústria e Comércio. Depois, fui Deputado Federal e Vice-Governador.



Primeira exportação da Sandália Franciscano para a Inglaterra. 1971.

Festa de empresários da indústria do comércio e estilistas no Rancho da Amizade em Campo Bom, década de 60.





Entrevistado: **Carlos Gilberto Simon**

Naturalidade: São Leopoldo

Data de nascimento: 29 de dezembro de 1942

Entrevistadora: Ida Helena Thön e Rodrigo Perla Martins

Local da entrevista: Centro Universitário Feevale

Data da entrevista: 12 de junho de 2002

Carlos Gilberto Simon é um estilista de experiência internacional. Em seu depoimento, relata sua trajetória contando que desenhava desde o segundo grau e que iniciou no desenho de calçados em 1966. Simon conta que adquiriu muita experiência ao ingressar nos Calçados Paquetá, pois durante esse tempo trabalhou com o mercado japonês e o sul americano, além de participar de feiras, como a Couromoda e a Francal.

Ser estilista, para mim, foi e é realmente uma realização. Hoje trabalho de uma forma diferente, mais ampla até, mas o meu início aconteceu a partir do momento que comecei a trabalhar numa empresa de calçados chamada Czarina, foi exatamente em 1967. Eu lembro muito bem porque foi numa época em que estava com o firme propósito de iniciar um trabalho diferenciado, no qual ia prevalecer o aspecto moda vestuário e acessório.

O que era um diferencial é que sempre tive um atrativo muito grande pelo lado artístico porque, desde o 2° grau, sempre gostei de desenhar, participava de exposições e ganhei alguns prêmios desenhando. Isso me incentivou bastante, até na escultura. Comecei com 16 anos, obtive uma visão diferente, a partir da manipulação do objeto, que é completamente distinta do momento em que a pessoa se propõe a desenhar. Esculpir é forma, fazer forma é diferente, então comecei esculpindo com madeira e, até hoje, tenho essas esculturas, desde a primeira.

Depois que servi, comecei a trabalhar no Amadeu Rossi, isso foi em 1962. Iniciei meu trabalho na empresa da forma mais simples possível, pois não sabia fazer nada, ainda estava estudando, fazendo contabilidade; não tinha me formado, mas isso era uma oportunidade na área de controle de qualidade de peças.

Quando ficaram sabendo que eu sabia desenhar, o gerente do setor me chamou e pediu alguns desenhos de peças. Comecei a desenhar peças de arma, também tenho os desenhos comigo e, a partir dali, fui convidado para trabalhar no departamento de engenharia do Amadeu Rossi, para desenvolver esse meu lado que estaria mais ligado ao setor mecânico. Eu desconhecia tal setor e, para minha surpresa, aprendi um lado do desenho que não sabia, o lado de precisão, pois trabalhava com a alta precisão.

Era uma coisa bem diferente e, em função da minha

facilidade de tridimensionar os meus desenhos, comecei a fazer implosão de armas; foi bem interessante. Fiz implosão de umas garruchas bem antigas, pequenas, chegando até ao 32 e ao projeto do 38 que, naquela época, era o que tinha de mais avançado. Cheguei, também, à área de projetos de calibres, projetos de pequenos conjuntos para fazer controle de qualidade e até desenhei máquinas, frezadoras, sempre tridimensionado, nunca plano. Acontece que, em função de estar desenhando, os gerentes do Amadeu Rossi que tinham fábrica, começaram a me convidar para fazer outros tipos de desenho. Então, comecei a fazer desenho de publicidade dentro de isqueiro, que era quase um micro desenho e, naquela época, fazer trabalho para diminuir era complicado, pois não se tinha o equipamento que temos hoje. Tínhamos que desenhar na escala um por um. Depois disso, surgiu uma oportunidade de fazer design de óculos e armação. Bem, depois dos óculos, surgiu a do calçado, que foi dada pelo sr. Rubem Oscar Winter, que era fabricante de calçados na época. Isso foi em 1966.

Na oportunidade, ele pediu 5 desenhos de modelos de sapatos. Desses 5, 3 venderam muito bem, aí ele me convidou para ir trabalhar com ele e aceitei, mesmo nunca tendo trabalhado com calçado ou feito algum curso de modelagem. Em um mês estava modelando e comecei a fazer um estágio em seções. Passei seção por seção para entender todo o mecanismo, chegando ao ponto de gerenciar a fábrica, simultaneamente com a parte de design de calçados. Tínhamos um problema muito grande na localização da fábrica, pois sofríamos com as enchentes. O seu Rubem chegou a ver enchentes com um metro e meio de água, em 1965. Eu peguei a de 1967, que foi um metro dentro da fábrica. Aquilo ficou gravado para mim, pois teríamos que nos mudar.

Sobre estilismo, mais especificamente, eu poderia dizer que trabalhei com todas as alturas de sapatos femininos que manipulava já na Czarina, pois tínhamos diversas linhas, mas a minha

experiência não ficou restrita ao modelo Luiz XV. Em 1980, comecei a fazer tênis, inclusive feminino. Foi diferente porque o solado do tênis era de cortiça e a sola era piramidal. É uma ótima sensação que começou a se acumular durante esses anos, somando a Azaléia, a Star Pagoda. Introduzi a marca Dumont e a Perchet no mercado brasileiro, porque elas simplesmente estavam registradas e não tinham uma função no mercado. Essas marcas eram dos Calçados Paquetá.

Poderia dizer que começamos do zero em 1996. A proposta que o Adalberto Liest me fez foi irrecusável. Fui trabalhar lá e, para mim, foi uma experiência muito grande. Eu, até hoje, tenho um vínculo muito forte com a empresa, porque os estágios pelos quais passei lá dentro significaram muito para mim. É a mesma coisa que acompanhar a gestação de um filho... Recebemos uma sala que tinha 6m por 10m, e lá dentro montou-se um atelier; junto com esse atelier, trabalhávamos e, aos poucos, foi-se desenvolvendo... permaneci 3 anos na empresa, fazendo trabalhos também para o mercado japonês e sul americano. Tive experiência, inclusive, com marcas como a Hush Puppies, que é internacional; desenvolvi um produto com características próprias. Na Paquetá, tive uma boa visão do mercado externo. Então, isso foi me lapidando, uma lapidação que foi importante! Mesmo a Paquetá tendo participado da 1ª FENAC, o seu Arlindo achou interessante não participar mais, pois eles partiram para o mercado externo. Então, a partir do momento em que a direção da empresa achou interessante participar de feiras, começamos a nos movimentar e a participar da Couromoda. Foi neste espaço que foram lançados, no mercado interno, a marca Dumont. Foi de extrema importância porque, a partir dessa feira, as marcas Dumont e Perchet começaram a participar também da Francal.

Tive todo esse envolvimento com o estilismo dentro da Paquetá com 3 anos de trabalho, no qual iniciei do zero e, quando

saí da empresa, já fabricávamos para o mercado interno 1500 pares. Depois da Paquetá, tive outras experiências com Calçados Perfil, onde trabalhei durante um ano. Depois resolvi fazer um trabalho de consultoria, desenvolvendo produtos, mas ao mesmo tempo, fazendo o trabalho de consultoria na área de grafite. Tudo isso foi muito importante, cresci muito com essas experiências que tive, convivi com grandes empresários da região e que sempre me deram muita força, pois por mais experiência que alguém tenha, é bom perceber a confiança de terceiros no seu desenvolvimento.

Agora, a partir de 2001, recebi um convite da FEEVALE para começar o trabalho de consultoria junto ao Centro de Design, e digo o seguinte: é uma experiência muito grande e complexa, porque a partir do momento que se começa a trabalhar, tendo que unir o lado pedagógico, é diferente do que trabalhar dentro de uma empresa de uma cultura mais prática. Nunca tinha tido essa experiência que o Centro de Design me deu. Esse lado pedagógico com o lado prático, de chão de fábrica, que eu tive é que me deu uma sensação muito grande de renovação. Junto com a FEEVALE, faço um trabalho na ASSINTECAL, na área de design de componentes e isso tudo está gerando outra energia, rejuvenesceu-me e esse merecimento não tem preço!



Inauguração do Museu Nacional do Calçado, em 1999.



Sandália da década de 1980.



Sapato social da década de 1980.



Entrevistado: **José Maria Carrasco Menna**

Naturalidade: Mota del Cuerso/Cuenca – Espanha

Data de nascimento: 15 de fevereiro de 1924

Entrevistadoras: Claudia Schemes e Ida Helena Thön

Local da entrevista: Residência do entrevistado

Data da entrevista: 17 de abril de 2002

Carrasco é um conceituado estilista que veio da Espanha para o Brasil em 1952. Em seu depoimento, ele fala sobre a sua chegada ao Brasil, a aceitação das pessoas e o desenvolvimento da sua carreira. Destaca que, desde o início, ensinava modelagem e que, a partir de 1994, passou a ministrar cursos. Além disso, comenta sobre a primeira FENAC e os primórdios da exportação.

Em[1] Valência, aos 14 anos de idade, começou a trabalhar como funcionário na companhia de seguros "General Española de Seguros". Aos 18 anos, passou a ocupar o cargo de Inspetor de Sinistros, sendo considerado, na época, o inspetor mais jovem em toda a Espanha. Este cargo somente era preenchido após cursos especiais de capacitação com o exame correspondente.

Nesta época, instalou sua indústria de calçados e, por ser menor de idade, o pai concedeu-lhe a emancipação legal correspondente para que ele pudesse ter responsabilidade comercial e jurídica.

Emigrando da Espanha para o Brasil e fixando sua residência, inicialmente no Rio de Janeiro, Carrasco requereu, em 1952, a patente de um aparelho para escalar modelos de calçados. No ano seguinte, mudou-se para São Paulo, para dedicar-se à venda e exploração do aparelho. Já nesta época, começou a prestar assistência técnica para a indústria calçadista, inclusive planificando instalações industriais do ramo.

Em 1954, Carrasco transferiu-se para Novo Hamburgo, antevendo as possibilidades de expansão desta zona industrial. Nessa cidade, continuou prestando serviços de assessoria, chegando a substituir processos de fabricação antiquados por outros mais modernos, racionais e industrializados. Além disso, Carrasco vendia três tipos de máquinas para calçados.

No ano seguinte, ele introduziu a fabricação do calçado colado, eliminando os obsoletos sistemas de grampeamento e Luiz XV ponto seleiro. Este foi o primeiro passo que capacitou a nossa indústria a entrar, agressivamente, no mercado consumidor do centro do País.

1 A redação final da entrevista foi realizada pelo depoente.

Em 1956, Carrasco foi o pioneiro em estabelecer-se com o comércio de máquinas para calçados, nacionais e importadas. Com isso, os empresários não precisariam mais alugar máquinas, o que impedia o desenvolvimento da região.

Em 1957, ele foi o primeiro a realizar cursos de formação técnica, específica para a indústria do calçado. Em 3 anos, realizou 23 cursos de capacitação, com 350 participantes, sendo que muitos deles são, hoje, líderes na indústria de calçados.

No ano seguinte, Carrasco foi o pioneiro, em todo o mundo, na fabricação de plástico injetado. Seu nome ganhou projeção internacional, devido as três patentes de sua invenção de engate e montagem para este tipo de calçado. Essas patentes, mais tarde, foram também introduzidas na Europa.

Em 1959, começou a exportar e a vender aparelhos de escalar modelos para a Argentina e países vizinhos. No mesmo ano, projetou e instalou, no Brasil, na fábrica do Sr. Cláudio Strassburger, a primeira fita transportadora automática para a fabricação de calçados. Os processos de fabricação foram modificados para o uso desta transportadora.

Por motivos de doença na família, Carrasco regressou a Valência (Espanha) e, durante um ano, atuou junto a Comisión Nacional de Productividad Industrial, nos Planos de Ajuda à Indústria do Calçado. Durante este tempo, acompanhou os primeiros passos da exportação do calçado espanhol, os trabalhos de normatização de medidas dos calçados e os primeiros estudos realizados na seleção de pessoal, específico para a indústria calçadista.

Em 1960, quando retornou ao Brasil, os cursos de Carrasco eram tão freqüentados que muitos alunos tinham que assistir de pé.

No ano seguinte, Carrasco estabeleceu a primeira empresa de

Assessoria Técnica e de Organização Industrial do Calçado, denominada "Consultoria Camen". A empresa contava com uma equipe de técnicos e oferecia cursos mais aperfeiçoados para administradores.

Em 1962, com a Consultoria Camen, Carrasco preparou uma equipe que, durante muito tempo, modernizou os lançamentos, a racionalização e a organização industrial das firmas beneficiadas pelos seus serviços. Ao mesmo tempo, Carrasco transformou-se em promotor de vendas, para que os produtos do Vale do Sinos fossem colocados nas principais lojas do País e em lugar de destaque nas vitrines. Estas foram as primeiras vitórias da indústria gaúcha na concorrência com o resto do país. A partir daí, o Rio Grande do Sul entrou no campo da moda.

Na 1ª FENAC, realizada em 1963, os produtos de Carrasco, que estavam expostos no Concurso de Criatividade, ganharam 11 dos 18 prêmios distribuídos entre 28 concorrentes. Nessa exposição, Carrasco concebeu e criou os primeiros estandes comerciais com escritórios internos, destinados à venda dos produtos do expositor durante a feira.

Em 1964, ele planificou e instalou, no Brasil, os primeiros transportadores internos para fábricas de calçados do tipo "monovia" e de tipo automático, pelo sistema de "fita transportadora". Mais tarde, assumiu a direção técnica e comercial dos Calçados Erno S/A. Esta foi a primeira empresa de calçados a instalar-se com recursos provenientes da "democratização do capital". Neste mesmo ano, foi criada em Novo Hamburgo, a Exportadora de Calçados Vale do Sinos Ltda. Carrasco foi nomeado o diretor técnico e logo realizou a primeira pesquisa de mercados no exterior, visando à exportação do calçado brasileiro. As pesquisas realizadas neste sentido contribuíram para derrubar as barreiras burocráticas existentes e os impostos sobre a exportação.

Mais tarde, conseguiu-se a concessão de incentivos fiscais que aceleraram a exportação de produtos manufaturados.

A partir de 1964, Carrasco começou a assinar crônicas semanais para o "Jornal Exclusivo", que era distribuído em todo o país. Durante muitos anos, ele foi o único cronista a escrever sobre técnicas, marketing e atualização para o setor calçadista.

Carrasco atuou como Diretor Comercial e de Programação durante as seis primeiras edições da FENAC, incentivando uma feira mais comercial, fugindo das "festas do calçado" daquela época.

No decorrer de 1967, Carrasco colaborou ativamente na criação da ANCA – Associação Nacional de Calçados e Afins, da qual foi o primeiro presidente. Além disso, ele criou o Guia da Moda do Calçado da ANCA, unindo as companhias de produtos químicos, curtumes, modelistas e fabricantes de calçados e formas. Viajou pela Europa, coordenando estes trabalhos com as organizações similares como a ANCI, de Milão (Itália), Lê Conseil de Cuir em Paris (França) e La Coordenación de Moda Española em Barcelona (Espanha).

Em 1968, Carrasco era o responsável pelos lançamentos da Superly-Garoty e foi o pioneiro em organizar um desfile de uma única empresa e um único modelista. O evento atraiu os principais lojistas do Brasil. Ainda no mesmo ano, ele organizou os primeiros desfiles de calçados para as empresas do setor.

Contando com o apoio incondicional do Prefeito de Novo Hamburgo, na época Níveo Leopoldo Friedrich, Carrasco realizou uma viagem à Espanha, visando a formação de uma parceria entre Novo Hamburgo e a cidade espanhola de Elda. Com a visita mútua, realizada pelas autoridades das duas cidades, firmou-se uma irmandade, obtendo conhecimento para dar à FENAC um cunho mais comercial. Os industriais gaúchos aproveitaram os conhecimentos de exportação da Espanha para

iniciar nossas primeiras exportações. Também cabe lembrar que Carrasco foi o pioneiro nas exportações de moda para os países vizinhos, chegando a desenvolver moda e tecnologia para as primeiras fábricas de toda a América Latina.

Carrasco trabalhou para criar o que denominava "Universidade do Calçado". Depois de algum tempo, com o apoio da Prefeitura Municipal, Órgãos Oficiais e entidades de classe, estruturou o anteprojeto para a criação de uma Escola Técnica de Calçados em Novo Hamburgo. Em 1967, a escola começou a funcionar e, mais tarde, foi absorvida pelo SENAI.

Em 1969, Carrasco fundou e editou, em colaboração com a Empresa Jornalística Vale do Sinos Ltda, um jornal totalmente em Inglês, chamado "Brazil Export". A função deste jornal era promover a indústria calçadista gaúcha no exterior. No ano seguinte, devido ao acúmulo de trabalho, foi obrigado a deixar o cargo de editor do jornal.

Em 1989, lançou a idéia de criar uma associação de estilista. Trabalhou neste projeto, na organização e nos estatutos desta entidade, que foi fundada em 21 de outubro do mesmo ano, com o nome de ABECA – Associação Brasileira de Estilistas de Calçados e Afins. Ele foi o primeiro presidente da associação, que contava com 170 sócios-fundadores. Atualmente, a entidade tem cerca de 650 associados.

Em 13 de abril de 1993, criou a confraria de "Los Cavalheiros Estilistas". Até 1996, nomeou seis cavalheiros ilustres da confraria, que são: Cláudio Strassburger, Alberto Bacchiocchi, Horst Volk, Nestor de Paula, Wilson Mello e Alexandre Bartelle.

Em 1994, Carrasco escreveu e editou os seguintes livros: "Estilismo e Modelagem Técnica do Calçado" e "Engenharia do Produto – Sistemas de Fabricação". Neste último, ele explica 110 sistemas de fabricação do calçado.

Em abril de 1996, aos 72 anos, Carrasco sofreu uma isquemia cerebral. Isso o obrigou a deixar a diretoria da ABECA, reduzindo suas atividade somente para os cursos de Estilismo, Modelagem e Técnica do Calçado, que ministra até hoje em seu atelier, com a colaboração da esposa Laura Maximilia Carrasco. Já formou 378 alunos, dentre eles, 13 do Chile, 12 da Argentina, 3 do Uruguai, 3 da Espanha e 9 de diferentes lugares da América Latina.

Foi o modelista mais premiado no Brasil. Além disso, ele ostenta o diploma da Escola de Turino (Itália) e diversos prêmios conquistados no exterior.



Demonstração do Pantógrafo CAMEN. Invenção de José Maria Carrasco Menna.



Carrasco, recebendo o prêmio: "Pé-de-Moleque".
Segunda FENAC, 1965.



Desfile de calçados com modelos de Carrasco.
Modelo: Regina de Mello Noronha.



Considerações Finais

Este trabalho não é algo conclusivo, definitivo, hermético, pois este assunto não se esgota com os depoimentos aqui apresentados, principalmente, porque a história do setor coureiro-calçadista da região é muito rica e pouco explorada, necessitando de muitos outros trabalhos.

Os entrevistados que selecionamos, neste primeiro momento, não são os únicos protagonistas dos acontecimentos relacionados a este setor. Portanto, muitas outras vozes ainda devem ser ouvidas, antes que se calem. Entretanto, era preciso começar e ter coragem de encarar esse desafio.

Esperamos que esta publicação possa servir como fonte de pesquisa para outros trabalhos que envolvam as questões aqui apresentadas. Portanto, procuramos não interferir nos depoimentos, deixando-os o mais próximo possível da fala original para que futuros pesquisadores possam analisar estas informações conforme o objetivo de seu trabalho.

Sonhamos, também, que outros trabalhos, variações sobre este tema, venham se somar a essa publicação, documentando devidamente esse importante setor da vida econômica e social do Estado do Rio Grande do Sul.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

A PRIMEIRA fábrica de calçados. **NH**, Novo Hamburgo, p.2, 05 de abr. 2002.

BEHREND, CALÇADO impulsionou a economia. **NH**, Novo Hamburgo, p.12, 05 de abr. 2002

DACANAL, J. H. & GONZAGA, S. (orgs.) **RS: Economia e Política**. Porto Alegre: Mercado Aberto, 1979.

FAUSTO, Boris. **História Concisa do Brasil**. São Paulo: Imprensa Oficial/EDUSP, 2001.

GENTE que fez a história do Vale. **NH**, Novo Hamburgo, p.11, 07 dez. 1999.

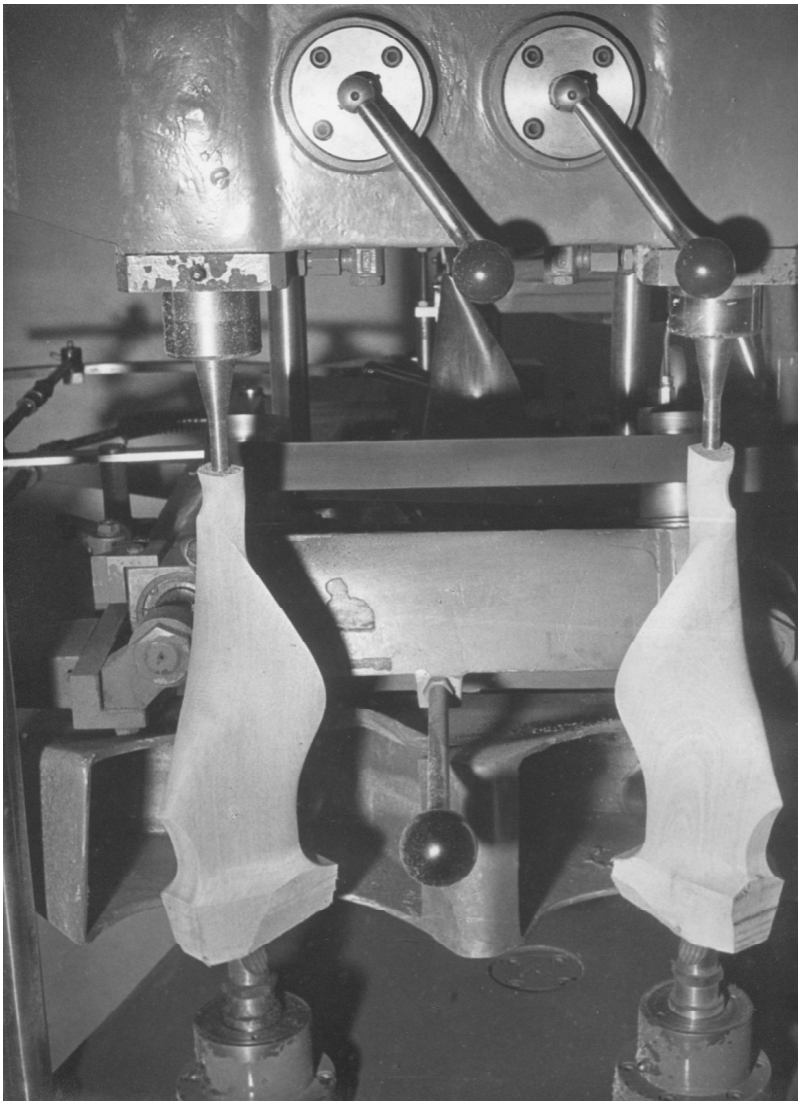
O PIONEIRO que abriu estradas ao calçado no centro do país. **NH**, Novo Hamburgo, p.23, 24, 25, 28 jul. 1988.

PESAVENTO, Sandra Jatahy. **História do Rio Grande do Sul**. 3.ed. Porto Alegre: Mercado Aberto, 1984.

PETRY, Leopoldo. **Novo Hamburgo**. São Leopoldo: Rotermund, 1963.

SCHÜTZ, Liene M. Martins. **Novo Hamburgo, sua história, sua gente**. Porto Alegre: Pallotti, 1976.

Serviço de Torneação, década de 1940/50.



Sessão Interna, década de 1940/50.



Torneação - década de 1940/50.

Apoio

UNIVERSIDADE FEEVALE

Fapergs