

UNIVERSIDADE DE TAUBATÉ
Suely Miyuki Enomoto Russo

MALHARIA NOSSA SENHORA DA
CONCEIÇÃO: História de uma Empresa
Pioneira no Vale do Paraíba Paulista - Jacareí

Taubaté – SP
2010

UNIVERSIDADE DE TAUBATÉ
Suely Miyuki Enomoto Russo

MALHARIA NOSSA SENHORA DA
CONCEIÇÃO: História de uma Empresa
Pioneira no Vale do Paraíba Paulista - Jacareí

Dissertação apresentada para obtenção do certificado de Título de Mestre pelo curso de Gestão e Desenvolvimento Regional do Departamento de Economia, Contabilidade, Administração e Secretariado da Universidade de Taubaté,
Área de Concentração: Planejamento e Desenvolvimento Regional.
Orientador: Prof. Dr. Fabio Ricci.

Taubaté – SP
2010

SUELY MIYUKI ENOMOTO RUSSO

**MALHARIA NOSSA SENHORA DA CONCEIÇÃO: História de uma Empresa
Pioneira no Vale do Paraíba Paulista - Jacareí**

Dissertação apresentada para obtenção do certificado de Título de Mestre pelo curso de Gestão e Desenvolvimento Regional do Departamento de Economia, Contabilidade, Administração e Secretariado da Universidade de Taubaté,
Área de Concentração: Planejamento e Desenvolvimento Regional.
Orientador: Prof. Dr. Fabio Ricci.

Data: 26 de março de 2010

Resultado: _____

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Fabio Ricci

Universidade de Taubaté - PPGDR-UNITAU

Assinatura _____

Prof. Dr. Flávio Azevedo Marques Saes Universidade de São Paulo - FEA-USP

Assinatura _____

Prof. Dr. Moacir José dos Santos

Universidade de Taubaté - PPGDR-UNITAU

Assinatura _____

Dedico este trabalho ao Antonio,
meu esposo e companheiro,

À minha querida filha Gabriella.

AGRADECIMENTOS

Agradeço ao Prof. Dr. Fabio Ricci pela experiência, confiança, paciência e carinho com que orientou o meu trabalho.

Ao Dr. Elias Miguel Haddad que, com dedicação, forneceu esclarecimentos e liberou o acesso aos documentos da empresa para viabilizar a pesquisa.

À Gabriella e ao Antonio que compreenderam minha ausência no período do desenvolvimento desta pesquisa.

Aos Professores(as) do Mestrado em Gestão e Desenvolvimento Regional da UNITAU que contribuíram com os seus conhecimentos, em especial a Prof. Dra Mônica Franchi. Carniello e Prof. Dr. Moacir José dos Santos.

Aos meus amigos(as) Maria do Carmo Cheminad, Laís Aparecida Pires de Albuquerque Gullo, Valdir Lemes, Eduardo Rodrigues da Silva e Rosely A. D. Mascarenhas pela contribuição, atenção e carinho.

Aos meus pais por todos os ensinamentos.

A adversidade desperta em nós capacidades que, em circunstâncias favoráveis, teriam ficado adormecidas.

Horácio

RESUMO

O objetivo deste estudo foi escrever a história da empresa têxtil Malharia Nossa Senhora da Conceição, pioneira na fabricação de meias finas na América Latina, sediada na cidade de Jacareí – SP. Ela foi fundada em 1879, por Luiz Simon e, a partir de 1944, passou a pertencer à família Haddad. A relevância do estudo está no fato de ser uma empresa centenária, ainda ativa, que permitiu a análise do modelo de industrialização brasileira através da sua história. Ao longo de sua trajetória, comprovou-se que as principais características da Malharia foram: a visão estratégica para buscar oportunidades, a inovação e a qualidade. A empresa conquistou espaço no mercado, mesmo em épocas de crise. Utilizou das mais avançadas tecnologias para a produção de meias e buscou a qualidade para diferenciar os seus produtos no mercado. No transcorrer de sua existência, a qualidade dos produtos gerou o reconhecimento através de diversos prêmios e homenagens recebidos. A inovação foi demonstrada pelo seu pionerismo na produção de diversos produtos. Isso evidenciou a prosperidade dessa fábrica através de sua tradição consolidada por mais de um século de existência e de sua permanência no mercado até os dias atuais. Para a elaboração deste trabalho, fez-se um levantamento bibliográfico sobre o assunto; uma pesquisa documental no acervo da Malharia Nossa Senhora da Conceição e da Imprensa Oficial do Estado de São Paulo e uma entrevista com o principal executivo da organização. O levantamento dos dados sobre a trajetória da empresa tem grande importância porque foi elaborado, por meio de um trabalho consistente de crítica e de seleção de informações que se apresenta como um instrumento que contribuirá para uma melhor compreensão da história da empresa, da região em que ela atua e do próprio país.

Palavras-chave: Malharia Nossa Senhora da Conceição. Indústria Têxtil. Vale do Paraíba Paulista. História de Empresa.

ABSTRACT

The purpose of this study was to write the history of the textile company Malharia Nossa Senhora da Conceição, the pioneer in the manufacture of stockings in Latin America, headquartered in Jacareí SP's city. It was founded in 1879 by Simon Luiz; however, Haddad family owned since 1944. The relevance of the study is the fact that a century-old company, still active, allowed the analysis of the model of Brazilian industrialization through its history. Throughout its career was shown that the main features of Malharia were strategic vision to pursue opportunities, the innovation and the quality. The company has space in the market, even in crisis's times. It is used the most advanced technologies for the production of socks and the quality to differentiate their products on the market. The quality of their products given recognition through several awards and honors received. The innovation was demonstrated by its pioneering in the production of several products. This showed the prosperity of the plant through its established tradition for more than a century and remain on the market nowadays. To do this work, there was several literature on the subject, documentary research on the achievements of Malharia Nossa Senhora da Conceição and an interview with the CEO of the organization. It was proven the relevance of the study on the history of business writing, through a consistent and critical selection of information that is presented as an instrument that will contribute to better understanding of the company's history, the region in which it acts and the country itself.

Keywords: Malharia Nossa Senhora da Conceição. Textile Industry. Vale do Paraíba Paulista. Business History.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Produção	24
Tabela 2 – Relação das Indústrias Têxteis Fundadas no Vale do Paraíba Paulista Antes da I Guerra Mundial de Crescimento	25
Tabela 3 – Produção da Indústria Têxtil algodoeira, 1853-1948	27
Tabela 4 - Importação de Maquinários Têxtil (toneladas métricas), 1913-1930	28
Tabela 5 - Importação de Maquinários Industrial (1.000 libras), 1918-1930	28
Tabela 6 – Brasil – Taxas Anuais de Crescimento	32
Tabela 7 – Índice do crescimento da produção industrial do Brasil (B) e do Estado de São Paulo (SP)	38
Tabela 8 – Índice do crescimento da produção industrial do Brasil (B) e do Estado de São Paulo (SP)	46
Tabela 9 – Participação do setor de têxteis e confecções no mercado de exportação	50
Tabela 10 - Dimensões do setor têxtil em 1995 e 2006	51
Tabela 11 - Dimensões do setor de confecções em 1995 e 2006	51
Tabela 12 - Evolução do número de funcionários em T&C	51
Tabela 13 - Produtos e Estoques, Consignações e Matéria Prima, 1909-1913 (em réis)	70
Tabela 14 - Capital, Máquinas e Fundo de Reserva, 1909-1913 (em Réis)	71
Tabela 15 - Matéria prima e Produtos, 1918-1926 (em Réis)	72
Tabela 16 - Dividendo, Lucro Suspenso e Fundo de Reserva, 1918-1926 (em Réis)	72
Tabela 17 - Bens de Raízes, Maquinários 1918-1926 (em Réis)	73
Tabela 18 - Capital Social, Títulos de Outra Empresa e Empréstimo em Debêntures, 1918-1926 (em Réis)	74
Tabela 19 - Bens de Raíz/Imóveis e Maquinário, 1924-1930 (em réis)	74

Tabela 20 - Capital Social, Empréstimo em Debêntures e Dividendo, 1924-1930 (em réis)	75
Tabela 21 - Fundo de Reserva e Lucros Suspensos e Saldo de Conta Corrente, 1924-1930 (em réis)	75
Tabela 22 - Fundo de Imóveis, Máquinas e Produtos, 1930-1939 (em réis)	79
Tabela 23 - Empréstimo por debêntures, 1930-1939 (em réis)	79
Tabela 24 - Lucro Líquido no Exercício (1944-1949) (em Cruzeiros)	80
Tabela 25 - Lucro Líquido no Exercício e Patrimônio Líquido (1950-1956) (em Cruzeiros)	81
Tabela 26 - Lucro Líquido no Exercício e Patrimônio Líquido (1960-1969) (em Cruzeiros até 1966 e a partir de 1967 Cruzeiro Novo (1.000 cruzeiros=1,00 cruzeiro novo))	84
Tabela 27 - Lucro Líquido no Exercício e Patrimônio Líquido (1970-1979) (em Cruzeiros (1,00 cruzeiro novo = 1,00 cruzeiro))	86
Tabela 28 - Lucro Líquido no Exercício e Patrimônio Líquido (1980-1989) (em Cruzeiro até 1985 e a partir de 1986 em Cruzado (1.000 cruzeiros = 1,00 cruzado))	89

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Prédio do Largo da Matriz	67
Figura 2 - Diploma do Progresso recebido em 1881 na exposição no Rio de Janeiro	92
Figura 3 – Placa de Homenagem – Associação Brasileira de Técnicos Têxteis – ABTT	93

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	13
1.1 PROBLEMA.....	14
1.2. OBJETIVO GERAL	15
1.2.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	15
1.3 DELIMITAÇÃO DO ESTUDO	15
1.4 RELEVÂNCIA DO ESTUDO	15
1.5 ORGANIZAÇÃO DA PESQUISA.....	16
2. REVISÃO DA LITERATURA	17
2.1. DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO DO BRASIL E O PROCESSO DE INDUSTRIALIZAÇÃO ..	19
2.1.1. ORIGENS DA INDÚSTRIA (ATÉ 1889).....	22
2.1.2. PRIMEIRA REPÚBLICA (1899 A 1930).....	25
2.1.3. SUBSTITUIÇÃO DE IMPORTAÇÕES: BENS DE CONSUMO CORRENTE (1930 A 1960).....	30
2.1.4. CRISE DOS ANOS 60, MILAGRE BRASILEIRO E II PND: INDÚSTRIA DE BENS DE CONSUMO DURÁVEIS E INDÚSTRIA PESADA.....	36
2.1.5. A CRISE DOS ANOS 80, EXTERNA, FISCAL E HIPER INFLAÇÃO	40
2.1.6. ANOS 90 E O SÉCULO XXI: ABERTURA ECONÔMICA E A INDÚSTRIA BRASILEIRA.....	43
2.2 HISTÓRIAS DOS NEGÓCIOS OU DE EMPRESA E HISTÓRIA EMPRESARIAL.....	52
3. MÉTODO	55
3.1. CLASSIFICAÇÃO DA PESQUISA	55
3.2. FONTES.....	57
3.3. PROCEDIMENTOS	59
3.3.1. Proposta	59
3.3.2. Revisão de Literatura.....	59
3.3.3. Coleta de dados	59
3.3.4. Tabulação, Análise e Apresentação dos Dados	61
3.3.5. Fluxo	63
4 RESULTADOS E DISCUSSÃO	64
4.1. MALHARIA NOSSA SENHORA DA CONCEIÇÃO	64
4.1.1. Origens da Indústria (até 1889).....	64
4.1.2. Primeira República (1899 a 1930).....	68
4.1.3. Substituição de Importações: Bens de Consumo Corrente (1930 a 1960).....	76
4.1.4. Crise dos Anos 60, milagre brasileiro II PND: indústria de bens de consumo duráveis e indústria pesada.....	84
4.1.5. A década de 1980 – a hiperinflação e a crise externa e fiscal.....	88
4.1.6. Anos 90/Século XXI: a abertura econômica e a indústria brasileira.....	89
4.2. ELIAS MIGUEL HADDAD – EMPRESÁRIO MODERNO.....	93
5. CONCLUSÃO	97
REFERÊNCIAS	102
FONTES OFICIAIS	106
FONTES PRIMÁRIAS	106
DIVERSOS	110
GLOSSÁRIO	111
APÊNDICE A	112
APÊNDICE B	131
APÊNDICE C	148
APÊNDICE D	149

1. INTRODUÇÃO

Nas últimas décadas, a história de empresas tem despertado interesse dos diversos profissionais como historiadores, economistas, arqueólogos industriais, sociólogos, antropólogos entre outros. Esse interesse advém do relevante papel desempenhado pela empresa na sociedade e na economia contemporâneas. Outra questão a ser considerada são os estudos sobre o desenvolvimento industrial local e regional que têm revelado contrastes marcantes entre as diversas áreas do país. A região do Vale do Paraíba Paulista é uma delas.

O Vale do Paraíba Paulista pode ser estudado sob diferentes perspectivas, dada a natureza específica da dinâmica existente nos seus diversos segmentos espaciais, embora as sínteses sobre o desenvolvimento urbano-industrial brasileiro e de São Paulo tratem-no, equivocadamente, como região homogênea

O declínio da economia cafeeira e a estagnação são as referências da região quando se trata do início da industrialização do Brasil. Como base de argumentação dessa justificativa, utilizou-se, principalmente, o trabalho de Cano (1998), Raízes da Concentração Industrial em São Paulo.

O desenvolvimento industrial no Vale do Paraíba Paulista apresenta características que podem contribuir para a melhor compreensão das questões urbanas, visto que essa região possui grande quantidade de cidades, além de particularidades que a colocam de maneira distinta no problema dos desequilíbrios regionais da economia brasileira.

A evolução da industrialização na região deu-se de maneira desequilibrada, como nos indica Müller (1969-a, p.9-10), "Por não ter atingido a todos os centros urbanos e nem o ter feito com a mesma intensidade naqueles a que chegou, a industrialização agiu como elemento seletor e hierarquizador da rede urbana regional." Assim, a primeira distinção se estabelece em relação ao eixo principal de circulação, o Vale Médio, faixa de municípios que se estende desde Guararema até Barra Mansa, que dinamizou um processo de urbanização e industrialização, e as áreas que, em relação a ele, ficam marginalizadas.

A região do Vale do Paraíba Paulista gerou atividade industrial já no período da República Velha. Müller, no mesmo trabalho, relaciona 17 estabelecimentos industriais na região em 1888.

Colocadas as questões referentes à evolução urbano-industrial do Vale do Paraíba Paulista, pode-se concluir que são necessários estudos que observem: as origens dos capitais; as características dos empresários e investidores e as influências das raízes culturais na formação urbana da região. Esses estudos poderão contribuir para a melhor compreensão das origens e desenvolvimento da economia urbano-industrial do interior.

O estudo sobre a Malharia Nossa Senhora da Conceição, realizado por meio da análise dos dados documentais da empresa e das interpretações existentes sobre o tema da industrialização brasileira, deverá contribuir para o entendimento do processo de industrialização na região do Vale do Paraíba Paulista.

Escolheu-se a Malharia Nossa Senhora da Conceição como foco dessa pesquisa pelo fato de ela ser uma empresa pioneira na cultura urbano-industrial; ter vivenciado todas as etapas do desenvolvimento industrial; ser referência no processo industrial na região do Vale do Paraíba Paulista; pertencer à organização da sociedade industrial moderna e estar ativa.

1.1 Problema

O pressuposto adotado está no fato de a empresa estar ativa e ter vivenciado todo o processo da industrialização brasileira. O estudo sobre a Malharia Nossa Senhora da Conceição deverá refletir as circunstâncias do processo de industrialização no Vale do Paraíba Paulista, procurando explicar o que aconteceu ao longo de sua existência. Isso significa, em última instância, entender parte das características básicas do processo de desenvolvimento industrial do Brasil.

O trabalho busca responder à seguinte pergunta: Como a empresa foi conduzida ao longo do período, desde sua fundação até os dias atuais?

1.2. Objetivo Geral

O Objetivo geral é sistematizar a história da Malharia Nossa Senhora da Conceição, contextualizando-a no processo de desenvolvimento industrial do setor têxtil do Brasil ao longo dos seus 130 anos.

1.2.1 Objetivos Específicos

Para alcançar o objetivo geral proposto, foram definidos os seguintes objetivos específicos:

- Identificar, organizar e utilizar a documentação da empresa, em especial a contábil, agregando dados e informações à análise do processo de industrialização, particularmente a regional;
- Relacionar a trajetória da empresa às grandes interpretações sobre o processo de formação urbanoindustrial, identificando as suas especificidades e as generalizações sobre o processo de industrialização e os seus agentes.

1.3 Delimitação do Estudo

A pesquisa se restringirá à trajetória de uma empresa têxtil, situada no período de 1879 a 2009, na região do Vale do Paraíba Paulista. Ela envolve o contexto histórico, político e os aspectos econômicos, incorporando questões relativas à estratégia e organização empresarial, no contexto de um país subdesenvolvido. Não foram consideradas outras empresas do segmento por entender que o estudo da Malharia Nossa Senhora da Conceição é suficiente para a análise pretendida.

1.4 Relevância do Estudo

O estudo destacou aspectos particulares de uma experiência histórica, específica da Malharia Nossa Senhora da Conceição, sem, no entanto, deixar de referir-se às grandes interpretações produzidas, às generalizações sobre a industrialização brasileira vinculando a sua história dentro do contexto da evolução sócio-econômica brasileira e da região do Vale do Paraíba Paulista.

A relevância do estudo está no fato de a empresa Malharia Nossa Senhora da Conceição Ltda. vivenciar todos os períodos da industrialização brasileira, desde o momento em que era considerada uma indústria de ponta, produzindo artigos de grande tecnologia para a época da fundação, passando por momentos em que a sua inovação tecnológica foi superada por novos produtos desenvolvidos na região, influenciada pelos diversos centros de pesquisa como o Centro Tecnológico Aeroespacial – CTA e Instituto Nacional de Pesquisa Espacial - INPE.

Outro fator a ser observado é a relevância do estudo sobre a história da empresa escrita, segundo critérios científicos de pesquisa, por meio de um trabalho consistente de crítica e seleção de informações. Esse estudo se apresentará como um instrumento que contribuirá muito para uma melhor compreensão da história não só da empresa, mas também da região em que ela atua.

1.5 Organização da Pesquisa

A proposta para a organização do trabalho é composta por cinco capítulos.

No primeiro capítulo, foi exposto o que se pretende estudar: o problema, o objetivo, a relevância do estudo, o escopo e a organização do trabalho. O segundo capítulo foi destinado para a revisão da literatura em que foram abordadas as seguintes questões: o desenvolvimento econômico do Brasil e o processo de industrialização; a industrialização no Vale do Paraíba Paulista; indústrias têxteis; globalização e história de empresa. No terceiro capítulo, foram descritos os procedimentos metodológicos utilizados para a realização deste trabalho. No quarto capítulo, foram apresentados os resultados da pesquisa tanto qualitativa quanto quantitativa. Compõem esse capítulo: a descrição da trajetória da empresa Malharia Nossa Senhora da Conceição Ltda.; apresentação das meias - um produto especial no segmento das indústrias têxteis e o principal produto da empresa; uma breve biografia do principal dirigente da Malharia, desde 1960 até os dias atuais. O quinto capítulo discorre sobre as considerações finais do estudo e a conclusão da pesquisa.

2. REVISÃO DA LITERATURA

O estudo proposto permitirá traçar o paralelo da experiência histórica particular da Malharia Nossa Senhora da Conceição com textos relevantes sobre a manifestação da industrialização no Brasil. Para a interpretação utilizaram-se obras de autores como Cardoso (1972), Cano (1998), Suzigan (2000), Furtado (2007), Ricci (2006) e outros.

Em 1958, Furtado (2007) escreveu o esboço do processo histórico de formação da economia brasileira no livro *Formação Econômica do Brasil*, e esse estudo tornou-se relevante fonte de pesquisa. Em 1964, no livro *Empresário Industrial e Desenvolvimento Econômico no Brasil*, Cardoso (1972) reúne o resultado parcial das pesquisas sobre a participação dos empreendedores industriais no desenvolvimento econômico no Brasil. Essas pesquisas foram realizadas por meio de entrevistas com empresários industriais de São Paulo, Belo Horizonte, Blumenau, Recife e Salvador, no início da década de 1960. Elas possibilitam a visão sobre o comportamento social, político e gerencial dos empreendedores nessa fase da industrialização brasileira.

No mesmo período, Pereira (1964) publicou o artigo *Origens Étnicas e Sociais do Empresário Paulista*, na *Revista de Administração de Empresas da Fundação Getúlio Vargas*. O resultado da pesquisa concluiu que, aproximadamente, 85% dos empresários paulistas tinham origem imigrante, e 15% provinham de famílias brasileiras. A amostragem colhida pelo autor reflete as características do empresariado da Grande São Paulo e, apesar da importância desse grupo no conjunto da indústria brasileira no período, não parece ser adequado generalizar as conclusões para o empresariado nacional.

Em 1966, Prado Junior publicou o livro *A Revolução Brasileira*, em que afirma: “em São Paulo, por exemplo, muitas das primeiras e principais indústrias são de fazendeiros que empregam os lucros auferidos na cultura do café, em iniciativas industriais.” (PRADO JUNIOR, 1966, p. 198). Dean, em 1971, estudou a industrialização de São Paulo e destacou a importância da economia cafeeira na geração do setor industrial. Considerou a origem do empresariado em três grupos sociais: cafeicultores, comerciantes importadores e os imigrantes estrangeiros, que tinham algum capital inicial para investir na indústria.

Essas referências demonstram que o tema não se esgotou e permanece polêmico, como reconhece Pereira:

Volto ao tema das origens étnicas e sociais dos empresários, não apenas porque o problema não foi resolvido, mas também porque, trinta anos depois dos equívocos cometidos, as paixões devem estar amainadas e será possível uma avaliação mais objetiva por parte dos historiadores, aos quais este trabalho é dirigido (PEREIRA, 1993, pg. 2).

As diversas análises têm se concentrado na capital paulistana e nos empresários industriais. Isso se justifica "... por se tratar de uma área que representa o 'caso extremo' no processo de industrialização do país..." Simão (1966, p. 4).

Cano (1998), no livro *Raízes da Concentração Industrial em São Paulo*, demonstrou a preocupação com o estudo dos desequilíbrios regionais da economia brasileira. Segundo o autor, multiplicaram-se os estudos a respeito do desenvolvimento industrial local e regional, principalmente após a publicação, em 1952, das contas nacionais do Brasil referentes aos anos de 1950 e de 1951 que evidenciam as disparidades regionais.

No contexto regional, a questão a ser considerada é o entendimento das causas das desigualdades do desenvolvimento industrial regional. Uma interpretação sobre a desigualdade é o princípio da causação circular e cumulativa que defende o fato de a evolução do sistema capitalista produzir desigualdade, pois as regiões mais desenvolvidas tendem a obter mais investimentos, tornando-se cada vez mais prósperas, enquanto aquelas menos favorecidas tendem a perder investimentos, ficando cada vez mais pobres (MYDRAL, 1965).

Na região do Vale do Paraíba Paulista, o desenvolvimento industrial decorre, principalmente, de dois fatores: a manutenção da produção do café e, em alguns municípios da região, a proximidade e a ligação ferroviária com os dois maiores centros Rio de Janeiro e São Paulo.

Como cidades do ciclo do café, os municípios contavam com infraestrutura urbana, disponibilidade de mão-de-obra, meios de transporte e capitais acumulados para associar-se, de forma direta e indireta, ao empreendimento fabril. Como região próxima aos centros dinâmicos internos do país, o Vale do Paraíba Paulista recebe os efeitos do desenvolvimento industrial desses centros, embora com menor intensidade. Comprovamos que esses fatores foram determinantes na instalação de várias unidades industriais do setor

têxtil da região do Vale do Paraíba Paulista, tornando-a um centro de produção têxtil ao final da República Velha (RICCI, 2002, p. 26).

Dessa forma, a origem do desenvolvimento industrial têxtil na região do Vale do Paraíba Paulista se manifesta de forma desigual quanto à distribuição espacial (RICCI, 2002).

Sem nenhuma pretensão de formular generalizações ou resolver totalmente a questão sobre a polêmica, ainda viva, das origens sociais dos industriais paulistas, este estudo pretende trazer novos elementos que servirão de base para outros questionamentos que, por sua vez, irão despertar novas possibilidades de pesquisas para complementar, cada vez mais, a abrangência deste estudo.

2.1. Desenvolvimento Econômico do Brasil e o Processo de Industrialização

O desenvolvimento da indústria no Brasil é abordado através de quatro interpretações: teoria dos choques adversos; industrialização conduzida pela expansão das exportações; industrialização como resultado da expansão do capitalismo ou capitalismo tardio e industrialização promovida por políticas de governo (SUZIGAN, 2000, p.23-42).

A teoria dos choques adversos ocorre quando fatos como a guerra, crises econômicas internacionais e outros provocam o aumento de preço dos produtos importados ou dificultam as suas importações. Como consequência disso, a procura interna, decorrente das políticas econômicas expansionistas, é suprida pelas atividades de substituição das importações. Nessa interpretação, identificam-se duas versões de argumento: a “versão extrema” e a interpretação do desenvolvimento industrial brasileiro de Furtado e Tavares (SUZIGAN, 2000, p.25-30).

A “versão extrema”, de aplicação geral, teve grande influência do conceito de desenvolvimento da “doutrina Cepal”, cujo argumento principal é a divisão internacional do trabalho na qual se define a produção de produtos primários para os países periféricos, e os produtos manufaturados para os países centrais (SUZIGAN, 2000, p.25-30).

A origem do desenvolvimento industrial no Brasil interpretada por Furtado e Tavares distingue o desenvolvimento ocorrido antes e depois da Grande Depressão

da década de 1930. O desenvolvimento industrial ocorrido antes da década de 1930 é identificado como crescimento induzido pelo crescimento da renda interna decorrente da expansão do setor exportador. Depois da década de 1930, o desenvolvimento é caracterizado como industrialização de substituição de produtos importados (FURTADO,1970; TAVARES,1972 apud SUZIGAN, 2000, p. 27-30).

A industrialização conduzida pela expansão das exportações difere da interpretação de Furtado e Tavares quanto ao estabelecimento da relação direta entre o desempenho do setor de exportação e o desenvolvimento industrial é caracterizada pela não limitação aos bens de consumo como complemento do setor de exportação. O comércio do café foi primordial para o desenvolvimento industrial, pois promoveu o crescimento da renda interna e a monetarização da economia, desenvolvendo o comércio de exportação e importação. As principais contribuições para essa interpretação são Dean, Leff, Nicol, Peláez (SUZIGAN, 2000, p. 30-34).

A interpretação do desenvolvimento industrial na visão do capitalismo tardio tem como base a expansão da economia exportadora de café, com ênfase no estado de São Paulo e, como essência, a doutrina cepalina tradicional. Essa interpretação visualiza que o desenvolvimento latino-americano, incluindo o Brasil, seja de um desenvolvimento capitalista determinado pelos fatores internos da acumulação de capital no setor agrícola exportador ou, por fatores externos, na dependência da procura externa. Destaca-se a transição do trabalho escravo para o assalariado marcando a necessidade de um novo modelo de produção. As principais contribuições para essa interpretação são de Aureliano, Cano, Mello, Silva e Tavares (SUZIGAN, 2000, p 34-41).

De acordo com essa análise, a origem do capital industrial ocorreu na década de 1880 e teve as primeiras contribuições definidas pela introdução de máquinas de beneficiar café e pela construção de um sistema de transporte ferroviário.

A procura de bens de capital era dirigida aos países do centro, e a indústria interna de bens de capital não se desenvolveu, impedindo assim a autonomia da acumulação do capital industrial. É esse crescimento industrial que é caracterizado como “específico” e “retardatário” porque periférico, subordinado à acumulação internacional de capital, e não autônomo Mello e Silva (1975, 1976 *apud* Suzigan, 2000, p.36).

A partir da década de 1950, a ótica da industrialização promovida por políticas de governo aponta a importante participação do estado no desenvolvimento industrial, mediante proteção alfandegária, concessão de incentivos e subsídios às indústrias.

Suzigan (2000) apresenta uma alternativa para a interpretação do desenvolvimento industrial e crescimento econômico ao adotar a abordagem de “encadeamentos generalizados” de Hirschman, que descreve o processo em decorrência do encadeamento (linkage effects) ou da expansão (spread effects), proveniente das exportações de produtos primários.

“A essência do processo pela qual a expansão das exportações induz o investimento em outras atividades da economia doméstica é o efeito de encadeamento.” Suzigan (2000, p.70). Sempre que uma determinada atividade estimular os agentes econômicos a iniciar novas atividades há um linkage entre a atividade existente e a nova. Esses efeitos são classificados em linkages de produção, de consumo e fiscal, descritos na sequência (HIRSCHMAN, 1961 apud SUZIGAN, 2000).

O linkage de produção é descrito como linkage para frente para as atividades econômicas que utilizam o produto base como insumo para o processo de produção de novos produtos, e linkage para trás para o investimento referente à infraestrutura, como construção de sistemas de transporte para o escoamento de produtos, tecnologias e outros (SUZIGAN, 2000, p. 70-76).

O linkage de consumo é descrito como fenômeno da industrialização de consecutivas categorias de produtos importados utilizados, principalmente, pela mão de obra ocupada no setor exportador do produto básico, geralmente os de custo elevado. O linkage fiscal ocorre quando o Estado canaliza o recurso advindo da cobrança de impostos sobre a renda gerada pela exportação de produtos básicos para que sejam investidos em outros setores da economia. Ocorre também, no poder local, com as doações de terrenos e incentivos fiscais (SUZIGAN, 2000, p. 70-76).

A vantagem da abordagem dos linkages é que podem ser aplicados a qualquer produto básico e contribuem no entendimento das diferenças regionais de

desenvolvimento econômico, durante o período em que a economia era voltada para a exportação de produtos primários (SUZIGAN, 2000, p. 70-76).

2.1.1. Origens da Indústria (até 1889)

No período de 1840 a 1889, denominado de Segundo Reinado, o Brasil era um país essencialmente agrícola. Em 1872, 80% da mão-de-obra ocupada se dedicavam ao setor agrícola; 13% ao de serviço, dentre estes mais da metade eram empregados domésticos, e apenas 7% trabalhavam na indústria (FAUSTO, 2008, p.237).

No Brasil, a indústria têxtil foi o setor mais importante até o ano de 1939, pois além de ser uma das primeiras indústrias a se desenvolver no país, foi também a mais organizada para assegurar proteção e benefícios do governo. A sua evolução ocorreu, a partir da Europa, com o advento das invenções: da máquina de fiar, por James Hargreaves, em 1764; da máquina a vapor, por James Watt em 1770 e da máquina de tear, por Edmund Cartwright, em 1785, na Inglaterra (SUZIGAN, 2000, p.130).

A indústria têxtil divide-se em ramos de acordo com a matéria prima utilizada, devido a isso é classificada como fibras naturais e químicas. As fibras naturais podem ser de origem vegetal (algodão, linho, juta e cânhamo) e animal (lã e seda). Para as fibras químicas, encontram-se as fibras artificiais e sintéticas. Além dos aspectos da matéria prima, o setor é caracterizado pelas fases do processo de produção composta por: beneficiamento, fiação, tecelagem e acabamento (LOUREIRO, 2007, p.17).

No Brasil, o processo manual para produção de tecidos de algodão, através de equipamentos como rocas e teares a mão, teve o seu início no século XVIII. Em 1785, a Coroa proibiu o funcionamento de todas as indústrias de transformação, exceto as de manufatura de tecidos grosseiros de algodão que serviam para vestir escravos e pobres. Isso ocorreu porque houve um jogo de interesses entre os fabricantes portugueses e aqueles que queriam a manutenção da mão de obra em atividades agrícolas e de mineração (SUZIGAN, 2000, p.131).

A maioria das fábricas têxteis brasileiras foram fundadas a partir de 1840. O primeiro estágio (1840 a 1892) foi marcado pelo emprego do maquinário e

assistência técnica provenientes do exterior. A manufatura de produtos de algodão foi a primeira a se desenvolver. Em seguida, surgiram: o ramo de fiação de juta, de produtos de lã, sedas e raiom ou seda artificial. Na província de São Paulo, a primeira fábrica têxtil de algodão foi construída, em 1780, pela Real Juta do Comércio, porém o seu desenvolvimento ocorreu em meados da década de 1880 (SUZIGAN, 2000, p.133).

Os principais fatores que contribuíram para o desenvolvimento das fábricas têxteis foram: a disponibilidade da matéria prima decorrente do boom do algodão na província; a existência de um mercado local protegido pelos direitos aduaneiros; o boom do café que, em função da transição para mão de obra livre, estimulou o crescimento econômico; as demandas crescentes por tecidos grosseiros de algodão para ensacar mercadorias e para vestir escravos trabalhadores, e o fato de os cafeicultores diversificarem a sua carteira de investimentos aplicando lucros em ações de ferrovias, empresas de serviços públicos e também em fábricas têxteis de algodão (SUZIGAN, 2000, p.145).

O fechamento de diversas fábricas na Inglaterra em função da depressão européia, ocorrida nas décadas de 1870 e 1880, levou os trabalhadores especializados a emigrarem em busca de novos empregos. Verifica-se que alguns europeus dirigiram-se para a região com a função de mestres para ensinar como lidar com as máquinas de fio "cotton". A atração dos imigrantes era comum, pois “de 1840 em diante, as fábricas brasileiras usaram trabalhadores estrangeiros [...] com a finalidade de aprimorar a qualidade da massa de operários brasileiros não especializados.” (STEIN, 1979, p. 64).

Das primeiras tecelagens de algodão instaladas no Brasil, pelo menos 56 delas foram instaladas até meados da década de 1880. Quanto à distribuição regional dessas tecelagens de algodão, verifica-se que treze foram instaladas no nordeste (dez na Bahia e as demais em Pernambuco, Alagoas e Sergipe); catorze na província de Minas Gerais; treze na cidade e província do Rio de Janeiro e dezesseis na província de São Paulo (SUZIGAN, 2000, p. 133).

Em 1890, o Brasil já havia iniciado o seu processo de industrialização. Aqui já existiam 636 fábricas que empregavam 54.169 operários. As fábricas mais

importantes se localizavam no Rio de Janeiro, com 33,1% da produção do setor, e em São Paulo, com 16%, totalizando 49,1% (SANTOS; SILVEIRA, 2006, P.35).

Em 1881, no Brasil, existiam 44 indústrias têxteis distribuídas entre os estados da Bahia, do Rio de Janeiro, de São Paulo e Minas Gerais com a seguinte produção:

Tabela 1 – Produção

Estado	Metros de Tecidos
Rio de Janeiro	8,8 milhões
Bahia	3,559 milhões
São Paulo	1,97 milhões
Minas Gerais	361 mil

Fonte: (SANTOS; SILVEIRA, 2006, p. 35)

Em 1887, o Ministro da Fazenda, Belizário Soares de Souza, implantou a revisão alfandegária. Essa revisão não favoreceu as empresas de tecelagem, pois elevou os impostos dos fios tintos utilizados na tecelagem (RICCI, 2002, p.57).

Rodrigues (1992) e Müller (1969, p.2-3) consideram que o processo de industrialização no Vale do Paraíba Paulista teve início no século XIX, em atividades vinculadas aos produtos agrícolas (arroz e cana) ou às matérias primas locais (gás derivado do xisto e louças de barro) para atender as demandas do mercado interno das cidades e, em algumas situações, da região, com exceção da indústria têxtil.

De acordo com Ricci (2006. p.45), foi verificado, nos registros, que Taubaté teve como principal atividade a exploração de lavras de xisto betuminoso para produção e fornecimento de iluminação pública, em 1884, através da Companhia de Gás e Óleos Minerais de Taubaté. Em 1884, iniciou a operação do engenho de relevante porte (240 toneladas/dia), em Lorena. Em Quiririm/Taubaté, foi identificada a diversificação de atividades para a rizicultura e olaria.

Com relação ao levantamento de dados referente ao setor têxtil, identifica-se, na Tabela 2, a existência de três empresas na região do Vale do Paraíba Paulista: a Fábrica de Tecidos Santo Antônio, a Malharia Nossa Senhora da Conceição e a Companhia Taubaté Industrial.

Tabela 2 - Relação das Indústrias Têxteis Fundadas no Vale do Paraíba Paulista Antes da I Guerra Mundial

Fábrica	Data da Fundação	Cidade
Fábrica Tecidos Santo Antônio	1875	São Luiz do Paraitinga
Malharia Nossa Senhora Conceição	1879	Jacareí
Companhia Taubaté Industrial	1891	Taubaté
Companhia Tecidos de Malha "Filhinha" S/A	1906	Jacareí
S.A. Jacareí Industrial	1911	Jacareí
Cia. Fiação e Tecidos Guaratinguetá	1912	Guaratinguetá
Cia. Industrial Limitada Caçapava	1913	Caçapava

Fonte: Adaptada do Quadro 1 - Relação das Indústrias Têxteis Fundadas no Vale do Paraíba Paulista Antes da I Guerra Mundial de (RICCI, 2002, p.81)

2.1.2. Primeira República (1899 a 1930)

No período de 1889 a 1930, denominado Primeira República, ocorreu o fenômeno de Encilhamento, definido como "febre de negócios e de especulação financeira". Devido a vários decretos, que tinham como objetivo aumentar a oferta de moeda e introduzir normas mais liberais para criação de sociedades anônimas, o Encilhamento gerou a expansão industrial e foi "seguido de depressão na taxa de câmbio, o que proporcionou uma proteção à produção nacional, ao mesmo tempo em que mantinha a renda e a demanda interna (FAUSTO, 2008, p.252; RICCI, 2002, p.57).

Apesar dos abusos que levaram a especulação no mercado de valores, a política adotada, nesse período, obteve resultados positivos em investimento industrial. As indústrias têxteis, mesmo com as flutuações econômicas, atraíram diversos empresários para atuar no setor, motivados pelas altas taxas de lucros (STEIN, 1979, p.97-105).

O governo de Floriano Peixoto (1891-1894) implantou impostos protecionistas para os produtos manufaturados nacionais; reduziu as taxas cobradas sobre a importação de equipamentos e matérias-primas e, também, promulgou a lei de proteção à indústria (LACERDA, 2006, p. 52).

No governo de Campos Sales (1898 a 1902), acertou-se o funding loan (1898) que foi um empréstimo para o pagamento dos juros da dívida anteriormente contraída.

“[...] em troca o Brasil deu em garantia aos credores as rendas da alfândega do Rio de Janeiro e ficou proibido de contrair novos empréstimos, até junho de 1901. Comprometeu-se ainda a cumprir um duro programa de deflação, incinerando parte do papel-moeda em circulação [...] (FAUSTO, 2008, p.260).

O país escapou da insolvência, mas, nos anos seguintes, pagou pesado tributo que gerou a queda da atividade econômica e a quebra de bancos e de outras empresas (FAUSTO, 2008, p.260).

O período de 1907 até 1913 é marcado pela grande expansão da indústria têxtil. As importações de maquinaria têxtil para o Brasil apresentaram um crescimento superior a 100%. Nesse período, a proteção dos produtores nacionais era decorrente das tarifas alfandegárias que eram contrabalançadas pelos altos custos de produção da fábrica brasileira.

Deve-se mencionar também que por essa época pouco progresso havia sido obtido nas instalações de descaroçamento de algodão, o que fazia com que o custo de manuseio e embalagem do algodão para transporte para as fábricas também fossem alto. Por outro lado, dizia-se que a mão de obra era geralmente ineficiente e relativamente cara. Direitos aduaneiros elevados tinham também que ser pagos sobre materiais importados como pó para branquear, ácido, corante, etc.; além do mais as fábricas tinham que pagar elevados impostos municipais e um “pesado imposto do selo sobre cada metro vendido”. Sobretudo, a energia era cara, importando-se carvão (SUZIGAN, 2000, p. 154-155).

Em razão desses custos, as fábricas têxteis eram sensíveis aos movimentos da taxa de câmbio, pois qualquer valorização em termos reais aumentava a competitividade do tecido estrangeiro (SUZIGAN, 2000).

O período que antecede a Primeira Guerra Mundial foi marcado pela crise que provocou a baixa dos preços dos produtos de exportação e a retração dos investimentos estrangeiros nos países periféricos. O setor têxtil brasileiro não pôde contabilizar o aumento do consumo dos artigos nacionais, pois os investimentos realizados anteriormente acirraram a concorrência, levando as empresas a se descapitalizarem, fazendo com que o setor entrasse em crise (STEIN, 1979, p. 115).

O efeito da Primeira Grande Guerra sobre as indústrias brasileiras não permitiu a expansão da capacidade produtiva do país, pois a interrupção da navegação dificultou a importação de bens de capital, o que levou as indústrias a intensificarem a utilização da capacidade do maquinário instalado antes da guerra. Isso gerou um aumento da produção que supriu, principalmente, a demanda interna do país,

carente de importações. Alguns produtos têxteis atenderam, em pequena escala, as demandas da Argentina e África do Sul (BAER, 2009 pp. 51-52) e (CANO,1998, p.73).

Em São Paulo, o impulso dado à cultura de algodão em larga escala contribuiu para a expansão da indústria têxtil a partir de 1918. Em 1920, São Paulo alcança 31,5 % superando Rio de Janeiro que gera 20,8% da produção nacional (SANTOS;SILVEIRA, 2006, P.35).

Na década de 1920, a industrialização se desenvolveu de acordo com a política de substituição influenciada pelos fatores da Primeira Guerra Mundial. A partir de meados de 1926 e início de 1927, ocorreu a evolução de baixa de preço nas cotações do café, e o setor têxtil foi afetado pela retração do mercado interno e pela concorrência inglesa no mercado platino (SUZIGAN, 2000).

Embora a produção tenha crescido em taxas relativamente pequenas, a importação de bens de capital aumentou drasticamente na década de 1920, em níveis anuais médios superiores aos apresentados nos anos que antecederam a Primeira Guerra Mundial. Essa questão se evidencia ao se comparar a produção têxtil da década de 1920 com as importações de maquinários têxteis (ver tabela 3 e 4 e 5) (BAER, 2009, p. 53).

Tabela 3 – Produção da Indústria Têxtil algodoeira, 1853-1948

Ano	Número de Fábricas	Operários	Produção (1.000 metros)
1853	8	424	1.210
1866	9	795	3.586
1885	48	3.172	20.595
1905	110	39.159	242.087
1915	240	82.257	470.783
1921	242	108.960	552.446
1925	257	114.561	535.909
1929	359	123.470	447.995
1932	355	115.550	630.738
1948	409	224.252	1.119.738

Fonte: Stanley Stein. *Brazilian Cotton Manufacture* Cambridge, Mass, Harward University Press, 1957, p.191 apud Baer(2009,p.46)

Tabela 4 – Importação de Maquinários Têxtil (toneladas métricas), 1913-1930

Ano	Número de Fábricas	Ano	Número de Fábricas	Ano	Número de Fábricas
1913	13.345	1921	6.295	1928	6.244
1915	2.194	1922	6.635	1929	4.647
1916	2.450	1923	8.838	1930	1.986
1917	2.002	1924	10.192	1933	2.051
1918	2.932	1925	17.859	1934	4.112
1919	2.753	1926	10.430	1935	3.875
1920	4.262	1927	6.744	-	-

Fonte: Stanley Stein. *Brazilian Cotton Manufacture* Cambridge, Mass, Harward University Press, 1957, p.124 apud Baer (2009,p.55)

Tabela 5 – Importação de Maquinários Industrial (1.000 libras), 1918-1930

Ano	Máquina Têxtil	Outros
1918	314	760
1919	416	1.189
1920	752	3.587
1921	954	3.137
1922	839	1.443
1923	934	1.537
1924	1.128	2.744
1925	1.778	3.433
1926	1.050	3.306
1927	740	2.985
1928	755	3.415
1929	562	4.095
1930	283	2.220

Fonte: VERSIANI, E.R. "Before the depression..." trabalho para workshop sobre efeitos causados pela Depressão de 1929 na América Latina, St Antony's College Oxford, 21-23 set. 1981, p.169, obtido por Versiani em vários exemplares do Comércio Exterior do Brasil. apud (BAER, 2009, p.55)

Em 1928, fundou-se o Centro das Indústrias de São Paulo que conquistou a Reforma Tarifária de 1929 e, com isso, conseguiu reduzir a importação de forma significativa (DINIZ, 1978).

Verifica-se o impacto negativo do desempenho das indústrias a partir de fins de 1929, com a redução de fábricas em 22,2% em 1930 com relação ao ano de 1928. O período de 1929 a 1930 é marcado pela dificuldade no setor têxtil, época em que as empresas apresentaram perdas e ausências de dividendos (SUZIGAN, 2000; DINIZ, 1978).

Até 1930, a principal atividade do Brasil continuou a ser a agrícola. De acordo com o censo de 1920, 69,7% das pessoas ativas dedicavam-se à agricultura, 13,8%

à indústria e 16,5% aos serviços que abrangiam as atividades urbanas de baixa produtividade. Percebe-se o crescimento da quantidade de pessoas atuando na área industrial, lembrando que muitas “indústrias” não passavam de pequenas oficinas (FAUSTO, 2008, p.281-282).

As principais mudanças socioeconômicas verificadas no período de 1890 a 1930 decorreram da imigração em massa. Cerca de 3,8 milhões de estrangeiros entraram no Brasil entre 1887 e 1930 e, aproximadamente, 72% desse total concentraram-se no período de 1887-1914. Essa imigração se explica, entre outros fatores, pela demanda de força de trabalho para a lavoura de café. Os italianos foram os grupos mais numerosos, com 35,5% do total, seguidos pelos portugueses com 29% e espanhóis com 14,6% (FAUSTO, 2008, p.275-276).

Entre os importantes grupos minoritários, encontravam-se os sírio-libaneses que chegaram ao Brasil em números significativos, no início do século XX. Muitos sírios libaneses iniciaram a vida na nova terra como mascates. Com o passar dos anos, vários deles tornaram-se comerciantes e industriais (FAUSTO, 2008, p.279)

A urbanização foi outro fator importante ocorrido nesse período. Numa visão geral, as cidades cresceram, mas o salto se deu na capital paulista que se tornou o elo entre a produção cafeeira e o porto de Santos, além de ser o grande centro distribuidor de produtos importados. A partir de 1886, São Paulo cresceu em ritmo acelerado. Entre 1890 a 1900, a população paulistana aumentou 268%, passando de 64.934 para 239.820 habitantes.

Nesse período, a atuação dos imigrantes foi muito importante, pois eles ocupavam 70% da mão de obra nas empresas manufatureiras da capital de São Paulo, exercendo várias funções da indústria, como empresários e operários, além de técnicos especializados (FAUSTO, 2008, p.285-287).

No Vale do Paraíba Paulista, identificaram-se fatores que contribuíram para a industrialização na região, tais como: a localização geográfica posicionada entre São Paulo e Rio de Janeiro; a infraestrutura de ferrovia e rodovia; os incentivos fiscais (isenção de impostos por um determinado período) e a doação de terrenos para a instalação de novas empresas. A partir de 1921, esses incentivos atraíram a instalação de várias empresas: Fábrica de Louça Santo Eugênio, Cerâmica Santa Lúcia, Tecelagem Parayba entre outros (RODRIGUES, 1992, p. 66).

Nesse período final da Primeira República, a evolução das indústrias têxteis da região do Vale do Paraíba se apresentou de forma desigual. As empresas Companhia de Tecidos de Malha “Filhinha”, S.A. Jacarehy Industrial e Companhia Taubaté Industrial enfrentaram situações de crise, mas o mesmo não ocorreu com a Malharia Nossa Senhora da Conceição e a CFT Guaratinguetá (RICCI, 2002, p.166).

2.1.3. Substituição de Importações: Bens de Consumo Corrente (1930 a 1960)

Em outubro de 1930, Getúlio Vargas assumiu o poder e deu prioridade ao desenvolvimento econômico do país incentivando o setor industrial. Esse fato aumentou a influência dos empresários na formulação da política governamental, principalmente, nos estados do Rio de Janeiro e São Paulo. Dessa forma, a indústria têxtil passou a colaborar ativamente na economia brasileira. Em relação a essa participação, Stein (1979, p. 141) observa: “em nosso país a indústria têxtil constitui uma força igualmente poderosa no campo da produção e na esfera política”.

[...] muitos fazendeiros e capitalistas, alarmados com a queda dos preços dos produtos agrícolas, estavam interessados em investir em negócios da cidade. Foram eles, sem dúvida, os responsáveis pelas importações de equipamentos têxteis em 1929 e 1930 (STEIN, 1979, p. 144).

Os empresários têxteis prevendo a “superprodução” apoiaram medidas para impedir o crescimento da capacidade produtiva do setor. Em 7.3.1931, foi implantado o decreto nº 19739 que restringiu, por três anos, a importação de maquinaria para todas as indústrias consideradas em estado de “superprodução”, e provocou o congelamento das posições relativas das indústrias têxteis no Brasil.

As fábricas que haviam ampliado as suas seções de fiação e tecelagem na década de vinte – sem dúvida, a maioria compunha-se de grandes indústrias urbanas, com capital para financiar a expansão – produziam tecidos de alta qualidade, com os quais as fábricas antiquadas do interior não podiam concorrer. Estas pequenas fábricas do interior, obrigadas a produzir tecidos grossos optaram, então, por aumentar a produção e reduzir ligeiramente os preços (STEIN, 1979, p. 148)

Além do aumento da participação do setor têxtil, esse período foi marcado por dois fatos que influenciaram no desenvolvimento industrial do Brasil: a Grande Depressão Mundial e a Segunda Guerra Mundial. A Grande Depressão Mundial dos

anos 30 foi um período de grande redução do nível de atividades em, praticamente, todo o mundo. Ela reduziu em 60% o comércio mundial e, em 90% os empréstimos internacionais (HOBBSAWN, 1995).

No Brasil, a crise mundial trazia como conseqüência uma produção agrícola sem mercado, a ruína dos fazendeiros, o desemprego nas grandes cidades. As dificuldades financeiras cresciam: caía a receita das exportações e a moeda conversível se evaporava (FAUSTO, 2008, p.331-332).

A crise afetou as exportações brasileiras cujo valor variou de US\$ 445,9 milhões, em 1929, para US\$ 180,6 milhões em 1932. Quanto à importação, houve uma queda de US\$ 416,6 milhões, em 1929, para US\$ 108,1 milhões em 1932. A queda da importação decorreu do controle de câmbio e de outros controles combinados com a depreciação da moeda brasileira (BAER, 1966, p.21).

No Estado de São Paulo, quase três mil e quinhentos estabelecimentos fabris, correspondentes a 40% do total, encerraram os seus negócios; 19,5% dos operários perderam os seus empregos; o valor produtivo deflacionado foi reduzido em 11%, e o capital manteve-se crescente durante todo o período apesar da crise (LOUREIRO, 2007, p. 34).

O crescimento da produção industrial, na primeira metade da década de 1930, ocorreu do aproveitamento mais intenso da capacidade da maquinaria já instalada no país que possibilitou maior rentabilidade para o capital aplicado, gerando fundos necessários dentro da própria indústria. Outro fator a ser considerado foi a possibilidade da aquisição, no exterior, de equipamentos de segunda mão, a preços baixos, provenientes de fábricas que fecharam suas portas quando atingidas pela crise (FURTADO, 2007, p. 279).

Se considerar o valor da produção agrícola e o da produção industrial, identifica-se o avanço da indústria que, em 1920, detinha 21% da produção total, passando para 43% em 1940. A Tabela 6 evidencia as taxas anuais de crescimento do setor industrial. Os investimentos públicos de infraestrutura contribuíram para os resultados, as indústrias básicas praticamente dobraram sua participação no total do valor adicionado da indústria (FAUSTO, 2008, p.391).

Tabela 6 - Brasil – Taxas Anuais de Crescimento

Período	Agricultura	Indústrias
1920-1929	4,1%	2,8%
1933-1939	1,7%	11,2%
1939-1945	1,7%	5,4%

Fonte: Eli Diniz, *Empresários e Capitalismo no Brasil: 1930-1945* (DINIZ, 1978, p.67).

Em maio de 1942, Brasil e Estados Unidos assinaram um acordo político militar, de caráter secreto. Em agosto do mesmo ano, cinco navios mercantes brasileiros foram atacados e afundados por submarinos alemães, e isso provocou a entrada do Brasil na Segunda Guerra Mundial (FAUSTO, 2008, p. 382).

Em função da dificuldade dos países centrais produzirem bens manufaturados para suprirem as suas necessidades de consumo interno e de exportação, abriu-se o espaço para a intensificação do processo de substituição dos importados nos países periféricos durante o período da Segunda Guerra Mundial. Os países periféricos que possuíam considerável estrutura industrial no setor de bens de consumo chegaram a exportar os seus produtos para os países pobres que não estavam preparados para fomentar a sua própria industrialização (BAER, 1988).

A II Guerra Mundial proporcionou grande impulso no processo de industrialização no Brasil, principalmente as indústrias de cimento, de ferro e de siderurgia.

O crescimento da indústria têxtil foi, nesse período, o fato mais marcante do desenvolvimento do setor manufatureiro. Concorreram para isso não só a necessidade de substituir artigos antes importados, como também a demanda de mercados externos famintos de produtos têxteis, como a África do Sul e alguns países hispano-americanos. Ao terminar a guerra o Brasil era um dos maiores exportadores mundiais de tecidos (BAER, 1988 p.38).

O processo de industrialização do Brasil pós II Guerra Mundial foi, inicialmente, a medida adotada para enfrentar as dificuldades do balanço de pagamento. Após 1950, a Política Econômica Brasileira foi inspirada pelas ideias da CEPAL (Comissão Econômica para a América Latina), podendo ser verificada pelo Plano de Reabilitação da Economia Nacional, Reaparelhamento Industrial no segundo governo de Vargas e pelo Plano de Metas (MANTEGA, 1992)

No início da década de 1950, o governo promoveu medidas para incentivar o desenvolvimento econômico, com foco na industrialização, realizando investimentos

públicos nos sistemas de transporte e energia. Em 1952, foi fundado o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDE) com o objetivo de acelerar o processo de diversificação da indústria. No mesmo instante em que o governo Vargas procurava dinamizar a economia, enfrentava um problema gerado pelo avanço da inflação, com fortes repercussões sociais (FAUSTO, 2008, p.409).

O Plano de Metas proposto por Juscelino Kubitschek para o período de 1956 a 1960 constituiu a mais sólida decisão para o desenvolvimento da industrialização na história econômica do Brasil (LESSA, 1981,p.27). Coube a Roberto Simonsen,

[...] fornecer um esboço do novo projeto de desenvolvimento, baseado na industrialização e numa ideologia econômica que transgredia o velho liberalismo, devido a grande intervenção do Estado na economia e às medidas protetoras à nascente industrialização (MANTEGA, 1992, p.26 a27)

isto é, a proposta do desenvolvimento industrial se daria através da proteção tarifária e com base na infraestrutura fornecida pelo Estado. Na essência, o projeto reivindicava a aceleração do ritmo do desenvolvimento econômico e melhor aproveitamento dos recursos produtivos existentes através do planejamento global da economia brasileira.

Os resultados apresentados no setor industrial pela política econômica de Juscelino, definida no Programa de Metas, foram impressionantes. Entre 1955 e 1961, o valor da produção industrial, descontada a inflação, cresceu 80%. O PIB cresceu a uma taxa anual de 7%, correspondendo a uma taxa per capita, de quase 4%, aproximadamente três vezes mais do que o resto da América Latina. Os maiores problemas do governo de Juscelino concentravam nas áreas relacionadas ao comércio exterior e às finanças do governo que resultaram em crescentes déficits do orçamento federal.

Como resultado da política da industrialização, Baer (1988, p. 70) coloca que “Em grande parte, devem ser creditadas à política de industrialização as elevadas taxas de crescimento real assinaladas pela economia brasileira no pós-guerra, especialmente na década de 50”. Baer (1988) apresenta a diferença entre as taxas de crescimento setoriais entre 1947 a 1961, demonstrando que enquanto o produto real da agricultura cresceu 87%, o da indústria ampliava-se em 262%. Esses dados revelam a ocorrência da acentuada mudança da estrutura econômica, isto é, a

elevação da indústria no produto interno e a redução do peso da agricultura. Esses fatos evidenciam a possibilidade de a indústria ser considerada como um setor dinâmico da economia.

Com relação à política econômica, o controle de câmbio foi uma das ferramentas básicas para a industrialização do país, após o golpe militar liderado pelo Presidente Vargas, em novembro de 1937. O aumento das importações na ordem de 40%, ocorrido entre 1936 e 1937, provocou escassez de divisas e levou o governo a adotar o monopólio cambial com uma taxa única desvalorizada e um sistema de controle cambial cujo objetivo era reduzir, de imediato, o nível agregado das importações (ABREU, 1990, p.94-95).

A elevação das reservas de divisa do país, no auge das exportações e na queda drástica das importações, resultou no aumento substancial de suas reservas cambiais que, em 1945, às vésperas da guerra, saltaram de US\$ 71 milhões para US\$ 708 milhões e, com isso, a moeda brasileira foi mantida praticamente à paridade de 1939 (Cr\$ 18,50/US\$) até 1953 (BAER, 2009, p.72).

Entre junho de 1947 e janeiro de 1953, foram estabelecidos os controles cambiais. Durante esse período, a moeda corrente do país tornou-se constantemente valorizada. Em 1950, foi adotado o sistema de licenciamento de importações com o objetivo de manter o controle da demanda. “A moeda brasileira tornou-se acessível de acordo com o sistema de prioridade de cinco categorias, definido pelo Departamento de Exportações e Importações do Banco do Brasil (Cexim)” (BAER, 2009, p. 73). As categorias abrangiam os gêneros considerados de primeira necessidade e, no outro extremo, os bens de consumo eram considerados supérfluos. Adicionalmente, a repatriação anual do capital estava limitada a 20%, e a remessa de lucros a 8% do valor do capital registrado (BAER, 2009, p. 73).

No período de 1953 a 1957, foi implantado um novo sistema cambial de taxas múltiplas cujo resultado apresentou o avanço na desvalorização da moeda em face da inflação interna, além da criação de mecanismo de mercado para equilibrar a oferta e a procura de divisas; de um sistema mais flexível para importação do que exportação; e da mudança da estrutura das importações brasileiras em benefício de bens de natureza mais essencial (BAER, 1988, p. 76). Em 1955, destacou-se a Instrução 113, da Sumoc, que permitiu a importação de máquinas e equipamentos

sem cobertura cambial para as empresas estrangeiras instaladas no país (LACERDA, 2006, p.89).

De 1957 a 1961, foram introduzidas mudanças nos controles cambiais e nas medidas suplementares para estimular o ingresso do capital. A Lei Tarifária de 1957 ampliou a proteção oferecida à indústria doméstica por meio do aumento das tarifas que variavam em até 150%. Em 1959, as exportações de manufaturados foram transferidas para o mercado livre (BAER, 2009, p.79).

No plano urbanoindustrial, na década de 1950, ocorreu uma grande migração do campo para as cidades que promoveu o crescimento populacional urbano de, aproximadamente, 5,4% ao ano (BAER, 2009, p.87). A partir de 1945 e 1950, São Paulo se consolidou como a nova metrópole fabril no país. Em 1950, havia 71.027 indústrias, sendo 96,7% constituídas por micros e pequenas firmas, responsáveis por 42,3% dos empregos no setor. São Paulo, com 3 milhões de habitantes, concentrava 32,4% dos estabelecimentos industriais e 34,6% dos empregos. (SANTOS; SILVEIRA, 2006). Essa concentração das indústrias reforçou as reivindicações por equidade regional e federativa que, a partir do final da década de 1950, tornaram-se melhor organizadas e institucionalizadas (CANO, 1998, p.306).

Em 1940, no Vale do Paraíba Paulista, notou-se o início da diversificação do parque industrial. Em São José dos Campos, houve o registro da instalação de quatro empresas, sendo uma no ramo de minerais não metálicos (Cerâmica Weiss S/A), uma no ramo da química (Rhodia Indústria Química e Têxteis S/A) e duas no ramo de alimentos (Fábrica de produtos Alimentares Vigor e Indústria e Comércio do Café Ltda.). Em 1947, iniciou-se a obra do Centro Técnico Aeroespacial (CTA), em terreno doado pela Prefeitura de São José dos Campos para o Estado, que influenciou no futuro do processo da industrialização na região (RODRIGUES, 1992, p. 67).

A industrialização do Vale do Paraíba Paulista foi influenciada pela sua posição geográfica entre o acesso a São Paulo e Rio de Janeiro (MÜLLER, 1969, p.6); pela existência de grandes terrenos com preços baixos; mão de obra barata; facilidade de acesso à energia, além da isenção de impostos municipais (RODRIGUES, 1992).

Na década de 1950, o Vale do Paraíba Paulista foi favorecido pela: construção da Rodovia Presidente Dutra; pela consolidação do complexo tecnológico industrial

aeroespacial em São José dos Campos; pelas iniciativas industriais no âmbito federal e pela consolidação da política econômica do Plano de Metas. Outra questão relevante no processo da industrialização na região está relacionada ao transbordamento das indústrias têxteis em função do extraordinário crescimento desse setor na área industrial paulistana (MÜLLER, 1969, p. 67).

Nessa década, em São José dos Campos, surgiram as transnacionais dos setores de: telecomunicação, químico e farmacêutico. (Johnson & Johnson – EUA, em 1953; Ericsson – Suécia, em 1954; General Motors – EUA, em 1957 e a Eaton – EUA, em 1959) (SANTOS, 2006, p. 54).

2.1.4. Crise dos Anos 60, milagre brasileiro e II PND: indústria de bens de consumo duráveis e indústria pesada

A economia da década 1960 é identificada como um período de estagnação. Em 1958, ocorreu um intenso crescimento do PIB que atingiu o pico de 10,8%; em 1962, identificou-se o início da desaceleração do crescimento econômico brasileiro. Nesse ano, o crescimento foi de 6,6% e, em 1963, o PIB declinou para 0,6% conforme demonstrado na tabela 7.

No governo de Jânio Quadros, a política financeira adotada para enfrentar o déficit do balanço de pagamentos e a dívida externa foi um pacote ortodoxo de estabilização que envolvia forte desvalorização cambial, contenção dos gastos públicos e da expansão monetária. Com a renúncia de Jânio, João Goulart assumiu a presidência, e a situação financeira do país continuava a piorar. A inflação anual que, em 1960, era de 26,3%, em 1962, subiu para 54,8% (FAUSTO, 2008, p.439-455).

No mês de outubro de 1962, o Congresso aprovou uma rígida lei de controle de remessa de lucros para enfrentar os problemas. Celso Furtado, em 1963, lançou o Plano Trienal com objetivo de exercer uma rigorosa fiscalização sobre a inflação e lidar com os principais desequilíbrios econômicos. O Plano econômico não foi bem sucedido, pois dependia da colaboração de setores que não tinham interesse no êxito da medida (FAUSTO, 2008, p.455-456). Em 1964, a inflação disparou e atingiu a taxa anual de 90%, considerada extremamente alta, mesmo para o padrão permissível da época (LACERDA, 2006, p. 107-114).

O regime militar, estabelecido em 1964, elegeu Castelo Branco como Presidente da República. Nesse período, o governo considerou que a recuperação da economia se efetivaria com o controle da inflação; com a correção das distorções de preços ocorridas no passado; com a criação de um sistema de incentivo que direcionasse os investimentos para setores considerados essenciais pelo governo; com a atração de capital estrangeiro e com o uso de investimentos públicos em projetos de infraestrutura em indústrias pesadas de propriedade do governo (BAER,2009, p.96).

A equipe econômica do Castelo Branco elaborou o PAEG – Programa de Ação Econômica do Governo que foi “um conjunto de transformações institucionais imposta ao país, consubstanciadas nas reformas bancária e tributária e na centralização do poder político e econômico” (LACERDA, 2006, p. 107-114).

O PAEG alcançou os seus objetivos. A combinação do corte de despesas e aumento de arrecadação reduziu o déficit público anual de 4,2% do PIB em 1963 para 3,2% em 1964 e 1,6% em 1965. A forte inflação de 1964 tendeu a ceder gradativamente, e o PIB voltou a crescer, a partir de 1966 (FAUSTO, 2008, p.472).

A economia brasileira, estagnada no período de 1962 a 1968, teve a retomada do crescimento em 1969. Essa ascensão econômica estendeu-se até 1973 e foi chamada de “milagre brasileiro”. Pelo registro do IBGE, demonstrado na Tabela 7, PIB 1958 a 1980, o crescimento anual do PIB variou, em média, 11,42%; em 1973, o PIB atingiu 14% , e a inflação média anual não ultrapassou 18%. Esse período foi caracterizado pela combinação do crescimento econômico com taxas relativamente baixas de inflação, além do aumento da dívida externa do país em decorrência dos empréstimos contraídos e do investimento do capital estrangeiro. O padrão da industrialização era liderado pelos complexos metal-mecânico e químico (FAUSTO, 2008. P.485; LACERDA, 2006, p. 208).

Nesse mesmo período, ocorreram também a expansão e a diversificação das exportações decorrentes dos incentivos oferecidos pelo governo, tais como: créditos em condições favoráveis, isenção e redução de tributos, além do aumento da capacidade de arrecadação pelo governo, que contribuiu para a redução do déficit público e da inflação. Em 1973, houve a primeira crise internacional do petróleo (FAUSTO, 2008. P.486).

Tabela 7 – PIB - 1958 a 1980

Ano	Produto Interno Bruto (PIB) - variação em volume
1958	10,8
1959	9,8
1960	9,4
1961	8,6
1962	6,6
1963	0,6
1964	3,4
1965	2,4
1966	6,7
1967	4,2
1968	9,8
1969	9,5
1970	10,4
1971	11,3
1972	11,9
1973	14,0
1974	8,2
1975	5,2
1976	10,3
1977	4,9
1978	5,0
1979	6,8
1980	9,2

Fonte: http://www.ibge.gov.br/series_estatisticas/exibedados.php?idnivel=BR&idserie=SCN02 em 17/12/2009

No governo do general Geisel, empossado em 1974, a política econômica foi conduzida por Mário Henrique Simonsen – Ministro da Fazenda e por João Paulo dos Reis Velloso – Ministro do Planejamento que lançaram o II Plano Nacional de Desenvolvimento (PND). O II PND tinha como objetivo completar o processo de substituição de importação e de avançar na busca da autonomia dos insumos básicos (petróleo, aço, alumínio, fertilizantes, etc.) para promover a transformação estrutural do país (FAUSTO. 2008, p.495; BARROS DE CASTRO;SOUZA, 1985).

Esse segundo PND buscou incentivar os investimentos da grande empresa privada na produção de bens de capital, entretanto isso não ocorreu porque a nova política colocou a grande empresa estatal no centro do palco da industrialização brasileira. Os gigantescos investimentos ficaram a cargo da Eletrobrás, da Petrobrás, da Embratel e de outras empresas públicas (LESSA, 1977).

Os resultados obtidos pelo governo de Geisel foram o crescimento médio anual do PIB de 6,72% entre 1974 e 1978 (Tabela 7) e o aumento médio da inflação de 37,9%. A relativa contenção da inflação foi artificial, pois era realizada por meio de ofertas de bens produzidos pelas empresas estatais com preços abaixo do custo, o que tornavam essas empresas cada vez mais deficitárias. A dívida externa crescia e a dívida interna começava a pesar devido ao mecanismo da correção monetária e ao pagamento de juros elevados, comprometendo, dessa forma, o orçamento da União (FAUSTO, 2008, p. 497-498).

No plano urbanoindustrial, a economia paulista era considerada o núcleo da acumulação produtiva do país. À proporção que se desenvolvia, imprimia determinações de crescimento nas regiões localizadas nas imediações da capital. “Assim, embora a dinâmica de acumulação fosse concentradora, em seus resultados concretos, articulava, entretanto, também o crescimento regional” (CANO, 1998, p.313).

A partir de 1956, o Vale do Paraíba Paulista iniciou uma profunda transformação no seu processo de industrialização. O valor da transformação industrial – VTI que, em 1960, correspondia a 2,0% do Estado de São Paulo, em 1970, cresceu para 3,0% ; em 1975, atingiu 4,6 % e em 1980, chegou a 5,9% , praticamente duplicando a sua participação em 10 anos (RODRIGUES, 1992, p.68-69).

Quanto à estrutura industrial, em 1956, o Grupo I (têxtil, vestuário e produtos alimentares) era responsável por 69% da produção, o Grupo II (minerais não metálicos, metalurgia e química) por 25,7% e o Grupo III (mecânica, material elétrico, material de transporte e outros) por 5,3%. No Grupo I, as empresas mais importantes eram a alimentícia, com 36,4%, e a têxtil, com 28,3%. Em 1970, os três ramos industriais com maior percentual de pessoas ocupadas eram: têxtil, com 24,99%, material de transporte, com 18,54%, e química, com 10,98% (RODRIGUES, 1992, p.68-70).

Na década de 1960, São José dos Campos recebeu muitas empresas, entre elas: a fábrica de calçados Alpargatas, em 1960; a fábrica de radares Tecnasa, em 1962 e a fábrica de produtos fotográficos Kodak, em 1969. Essa cidade também

acolheu as fábricas pioneiras do setor bélico e aeronáutico. Foram criadas a Neiva, em 1960, a Avibras, em 1961, a Aerotec, em 1962 e a Embraer, em 1969.

Na década de 1970, a estrutura industrial na região do Vale do Paraíba Paulista foi significativamente modificada. As indústrias equilibraram a sua participação no mercado, Grupo I com 34,5%; Grupo II, com 31,6% e Grupo III, com 33,9%. Verificou-se a expansão nos ramos industriais mais complexos, cujo destaque foi o ramo material de transporte em função da implantação da Mafersa, em Caçapava e das subsidiárias das montadoras da região do ABC, como a General Motors, em São José dos Campos, a Ford e a Volkswagen em Taubaté.

No Vale do Paraíba Paulista, o setor químico se fez presente com instalação da Monsanto e da construção da refinaria Henrique Lage, da Petrobrás, em São José dos Campos. Em 1974, representando o setor alimentício, chegou a fábrica da Santista Petybon. Os setores bélicos e aeronáuticos foram ampliados com a instalação da Engesa em 1974; da New Aeronáutica, em 1976 e da Helibrás, no CTA, onde desenvolveu o projeto do helicóptero esquilo, em 1978. O setor têxtil registrou o funcionamento da Minisa, em 1970 (SANTOS, 2006, p. 55).

2.1.5. A crise dos anos 80, externa, fiscal e hiper inflação

Na década de 1980, denominada “década perdida”, a economia brasileira foi marcada por desequilíbrios externos e internos. Em 1980, o crescimento do PIB atingiu 9,1% e gerou fortes pressões sobre o balanço de pagamentos. Esse fato provocou uma rápida reversão da política macroeconômica no final do ano, porém o resultado do crescimento econômico não se repetiu no controle da inflação, pois o índice inflacionário atingiu 110,2% contra 77,2% no ano anterior. Com esse desajuste, o país teve dificuldades para financiar o déficit em transações correntes de US\$ 12,8 bilhões, resultando na queda de US\$ 3 bilhões no nível das reservas (CARNEIRO, 1990).

A política econômica adotada no final de 1980 e ao longo de 1981 seguiu os manuais da ortodoxia: controle das despesas públicas e dos gastos das empresas estatais; aumento da arrecadação do Imposto de Renda (IR) e do Imposto sobre Operações Financeiras (IOF) nas operações de câmbio para importação; e uma violenta contração da liquidez real e do crédito, com exceção da agricultura,

cujo volume de crédito seria expandido (LACERDA, 2006, p. 147-148).

A recessão de 1981 a 1983 trouxe como consequência a queda do PIB que, em 1981, teve resultado negativo. Nesses três anos, houve um declínio médio de 1,6%. Dentre os setores atingidos pela crise, as indústrias de bens de consumo durável foram as mais vulneráveis. O desemprego nessa área gerou um problema sério. Calcula-se que a redução da renda foi mais grave do que a que ocorreu na Grande Depressão (FAUSTO, 2008, p.502).

Em 1984, a economia brasileira retoma seu desenvolvimento apoiada no crescimento das exportações e da renda agrícola. A produção industrial cresceu 7% ; a indústria de transformação 6,1%, e a indústria extrativa 27,3% em decorrência da contínua expansão da produção de petróleo. Enquanto o PIB cresceu 5,4%, a produção agrícola atingiu 7,9% devido à produção de alimentos para o mercado interno. Apesar do resultado positivo, a taxa de inflação chegou a 235%, em 1984, ou seja, acima do índice de 224% de 1983 (LACERDA, 2006, p. 150-151).

Em 1985, Sarney assumiu o governo com o quadro econômico menos afetado que nos anos anteriores. Em 1986, o presidente anunciou ao país o Plano Cruzado que visava a interromper, de imediato, a inflação. De início, parecia que o Plano havia atingido o seu objetivo, sem efeitos colaterais recessivos, porém, no final de 1986, ele fracassou quando a inflação reapareceu, as contas externas entraram em crise e o crescimento real decaiu (BAER, 2009, p. 168).

O Plano Cruzado deu continuidade ao crescimento econômico. Em grande parte, isso foi possível em decorrência dos gastos do consumidor que foram estimulados pelo significativo aumento real dos salários; pela eliminação da indexação dos depósitos de poupança, que provocou uma grande retirada dessas contas, e o “efeito riqueza” decorrente da mudança das expectativas inflacionárias que liberou recursos para consumo (BAER, 2009, p.179).

Após o fracasso do Plano Cruzado, a taxa mensal de inflação disparou de 1,4%, em outubro de 1986, para 27,7%, em maio de 1987. O reaparecimento da inflação foi uma consequência do realinhamento dos preços, que estavam defasados durante o congelamento do Plano Cruzado, e de outras pressões de custos provocadas pelo mecanismo do gatilho instituído no plano.

Em maio de 1987, o ministro da fazenda Dilson Funaro, autor do Plano Cruzado, foi substituído por Luis Carlos Bresser Pereira que, no mês de junho, introduziu um plano de estabilização econômica que ficou conhecido como Plano Bresser.

O Plano Bresser visava a controlar os índices inflacionários para evitar que se estabelecesse a hiperinflação. Dessa forma, o gatilho foi extinto e procurou-se reduzir os gastos do governo. Para inibir o consumo, as taxas de juros reais foram mantidas elevadas; os salários e os aluguéis foram congelados aos valores de 12 de junho; criou-se o indexador URP (Unidade de Referência de Preço) para os ajustes salariais; os preços foram congelados por 90 dias, já com os alinhamentos prévios para evitar pressões inflacionárias futuras. A data base do IPC foi alterada para evitar que o índice do mês fosse carregado por uma inflação anterior ao plano. Além da desvalorização de 9,5%, o câmbio passou a ser desvalorizado diariamente (LACERDA, 2006, p. 196-197).

Com o passar do tempo, surgiram problemas como a falta de credibilidade da opinião pública em função de um congelamento e os desequilíbrios de alguns preços relativos. Esses fatos aliados ao grande superávit na balança comercial desencadearam além das pressões inflacionárias, a manutenção do regime de taxas de juros reais positivas que, por sua vez, estimularam o direcionamento do investimento no setor financeiro em detrimento do produtivo.

Devido a todas essas ocorrências, houve o engavetamento da reforma tributária prevista no plano e, conseqüentemente, surgiram restrições de ordem política que ameaçaram o sucesso do Plano Bresser (LACERDA, 2006, p. 197).

Em dezembro de 1987, a inflação mensal atingiu o índice de 14,14%, precipitando o pedido de demissão de Bresser Pereira, que foi substituído por Mailson da Nóbrega. Em 1988, foi implantada uma nova política denominada Política feijão-com-arroz, cujo objetivo era cortar o déficit operacional de 8% para 4% e manter a inflação no patamar de 15% ao mês. Essa estratégia política não obteve sucesso. Em janeiro de 1989, o governo anunciou o Plano Verão, que procurou, em curto prazo, contrair a demanda agregada e, em médio prazo, reduzir os índices da inflação (LACERDA, 2006, p. 198-199).

Os mecanismos adotados pelo Plano Verão foram: a manutenção de taxas reais de juros elevados; restrição do crédito para o setor privado; desindexação; e

promessa de ajuste fiscal. Novamente, os preços foram congelados por tempo indeterminado, porém alguns deles foram realinhados antes do congelamento. Desde o início do Plano Verão, vários fatores contribuíram para determinar o seu fracasso. Em fevereiro, a inflação caiu para pouco mais de 3%, mas, em abril, já apresentava o índice superior a 7%. Isso obrigou o governo a aumentar as taxas de juros, quebrando a promessa de reduzir o déficit público (LACERDA, 2006, p. 198-199).

No plano urbanoindustrial, intensificou-se o fenômeno de desconcentração industrial de São Paulo que teve duas vertentes: a região da Grande São Paulo e o interior. Em 1985, a participação da região da Grande São Paulo (GSP) caiu para 29,4% em relação ao índice de 43,5% em 1970. O interior teve o aumento na participação de 22,5% contra 14,7 % em 1970. “Assim, enquanto a GSP perdia, em termos relativos, o equivalente a 14,1% do total da produção industrial brasileira, o Interior ganhava 7,8%” (CANO, 1998, p. 325).

No Vale do Paraíba Paulista, nos anos 80, destacou-se o setor químico devido às instalações: da Refinaria Henrique Lage, da Petrobrás; da Rhodia, em São José dos Campos e da Henkel e Monsanto em Jacareí. Já a estrutura industrial regional contou com a seguinte distribuição: Grupo I, com 13,5%; Grupo II, com 46,5% e Grupo III, com 40,4%. Pode-se observar que, gradativamente, as indústrias do Grupo I perdem a sua importância. Nessa ocasião, uma nova configuração de ocupação de pessoal se estabeleceu na região: material de transporte, com 17,99%; mecânica com 15,12% e têxtil com 11,27% (RODRIGUES, 1992, p.69-70).

2.1.6. Anos 90 e o Século XXI: abertura econômica e a indústria brasileira

Quando Fernando Collor de Mello assumiu a presidência, em 1990, o governo enfrentava uma hiperinflação cuja taxa mensal atingia a marca de 81%. Collor adotou dois planos de estabilização, Planos Collor I e Collor II, ambos visando à retração da atividade econômica como resultado direto das medidas fiscais e monetárias adotadas (LACERDA, 2006, p. 208).

A principal meta do Plano Collor era de reduzir o déficit primário de 8% do PIB para o superávit de 2%. Esse Plano congelou todos os preços durante 45 dias. Após

esse período, o governo fixou ajustes percentuais máximos a cada mês com base na inflação oficial estimada para o período. O aumento salarial era definido no dia 15 de cada mês, e os ajustes que excedessem ao índice eram negociados entre empregados e empregadores, desde que não gerassem aumentos nos preços praticados pela empresa. O plano criou uma forte recessão sobre a economia. Isso ocorreu não só devido ao declínio no estoque de ativos líquidos e do armazenamento defensivo de matérias primas e bens acabados e de atividade, mas também como consequência da hiperinflação anterior (BAER, 2009, p.204-205).

Em função do quadro de instabilidade que reinava na década de 1980, grande parte dos setores da economia brasileira encontrava-se com equipamentos tecnológicos obsoletos e métodos administrativos gerenciais defasados, se comparados com padrões internacionais. Essa situação se agravava com a carência de investimentos em serviços de infraestrutura econômica, sobretudo na área de energia elétrica, telecomunicações, transportes e portos durante toda a década de 1980. Esse período passou a ser condicionado pelas novas tecnologias da microeletrônica, da informática, das telecomunicações, da automação, de novos materiais de energia renovável e de biotecnologia. “No início dos anos 1990, foi definida uma Política Industrial e de Comércio Exterior (Pice), que visava a melhorar a capacitação industrial brasileira e realizar a abertura comercial, para estimular a concorrência” (LACERDA, 2006, p. 252).

Quanto ao aspecto externo, Collor iniciou a abertura econômica através de dois mecanismos: a redução tarifária e a eliminação imediata das restrições não tarifárias às importações. Nos primeiros anos da década de 1990, não ocorreu o avanço nas ações de apoio à modernização do setor industrial em função das dificuldades impostas pela recessão dos anos anteriores, da instabilidade econômica e, também, da ausência de sólidos mecanismos institucionais e organizacionais (BAER, 2009, p.206).

Considerando o período de 1980 a 1995, a produção industrial do Brasil cresceu 8,6%, e a de São Paulo não apresentou nenhum crescimento. Na tabela 8, é revelada a inflexão do processo de desconcentração e o início de uma suave reconcentração, no período da intensificação da política de abertura comercial (CANO, 1998, p. 332).

Quanto à análise por ramo, do período de 1985 a 1995, identifica-se que, em São Paulo, houve aumento na concentração dos ramos, predominantemente, produtores de bens de consumo não duráveis e nos setores, acentuadamente, oligopolizados (farmácia, plásticos, perfumaria e bebidas). Em contrapartida, há registros de desconcentração: da indústria alimentar, em função da expansão regional; e da indústria do fumo devido à mudança das fumiculturas regionais para Minas Gerais e para o Sul do país. Os setores referentes à produção de calçados, de vestuários e à indústria têxtil também aceleraram a sua desconcentração. Esse período foi marcado, também, pela “guerra fiscal” entre São Paulo e outros estados (CANO, 1998, p. 333-334).

Em São Paulo, houve a reconcentração das indústrias produtoras de bens intermediários. As justificativas para essa ocorrência foram: nas empresas de minerais não metálicos - pelo declínio regional da construção civil; nas de papel e celulose - pelas exportações e nas químicas em função do Pró-Álcool com a instalação de refinarias em São José dos Campos e Paulínia. A indústria metalúrgica apresentou modesta desconcentração decorrente dos investimentos regionalizados do II PND e pela descentralização de parte da automobilística. A borracha apresentou baixo grau de desconcentração devido à ramificação de parte da automobilística (CANO, 1998, p. 334).

Nas produtoras de bens de consumo durável e de capital, a mecânica foi o ramo mais afetado pela crise. Para o Brasil, apresentou uma queda de 15,5% da produção no período de 1980 e 1991, e para São Paulo a queda foi de 37,5%. A perda da participação de São Paulo foi mais consequência do efeito da crise do que da expansão da produção regional. O ramo de material elétrico e de comunicação foi o que apresentou a mais evidente desconcentração. São Paulo, no período de 1985 a 1995, apresentou crescimento de 7% dos 45% do índice do país. Os fatos que contribuíram para isso foram: o deslocamento de boa parte de eletrônicos de consumo para a Zona Franca de Manaus e a política de abertura comercial, que prejudicou os segmentos de informática, material elétrico e eletrônico (CANO, 1998, p. 334-335).

Em maio de 1993, o governo de Itamar Franco nomeou para o Ministério da Fazenda Fernando Henrique Cardoso que iniciou um novo programa de

estabilização. Em junho, ele apresentou o “Plano de Ação Imediata” cujo ponto mais importante foi o corte de US\$ 6 bilhões nos gastos públicos, além do maior rigor na cobrança de impostos e das dívidas dos governos estaduais. Em dezembro, Fernando Henrique Cardoso apresentou um novo programa de estabilização, denominado de Plano Real. Essa nova estratégia econômica apresentava dois pontos importantes: o ajuste fiscal e um novo sistema de indexação que levou, progressivamente, a uma nova moeda. O novo sistema de indexação foi introduzido em fevereiro de 1994 e consistiu em um indexador denominado de URV (Unidade Real de Valor) (BAER, 2009, p.224-225).

Tabela 8 – Índice do crescimento da produção industrial do Brasil (B) e do Estado de São Paulo (SP)

	1980/95		1980/85		1985/89		1989/95	
	(1980=100)		(1980=100)		(1985=100)		(1989=100)	
	B	SP	B	SP	B	SP	B	SP
Bens de consumo não durável								
Farmacêutica	124,1	140,6	109,2	120,4	113,0	109,1	101,0	107,0
Perfum. S. Velas	190,9	232,3	122,0	127,3	138,4	143,9	113,0	126,8
Materiais Plásticos	10,9	110,7	90,1	92,5	121,5	123,7	92,2	98,8
Têxtil	81,0	77,3	88,6	92,6	106,5	100,2	85,8	83,3
Vestuário e calçados	60,3	46,3	96,7	92,8	92,1	82,7	67,7	60,4
Alimentação	131,2	119,0	106,9	105,9	106,0	112,5	115,8	99,8
Bebidas	188,8	248,0	94,6	93,7	139,7	148,0	142,8	178,8
Fumo	150,8	64,4	123,0	50,0	116,4	105,3	105,3	122,4
Bens intermediários								
Minerais não metálicos	92,2	106,0	83,1	86,5	119,4	120,4	93,0	101,8
Metalúrgica	104,3	91,3	95,1	88,5	114,2	107,3	76,0	96,2
Papel	122,1	157,5	115,5	115,5	119,0	125,9	105,8	108,3
Borracha	119,1	119,0	97,5	99,8	117,9	111,3	106,2	107,2
Química	124,1	124,0	122,4	124,3	103,6	101,4	94,0	98,7
Consumo durável e bens de capital								
Mecânica	84,4	62,5	75,5	66,3	121,8	113,4	91,8	83,1
Material elétrico	137,3	91,1	93,9	85,5	121,0	104,2	120,8	102,3
Material de transporte	99,6	95,9	81,6	79,1	107,2	105,4	113,9	115,1
Total Indústria de Transformação	108,6	99,9	96,9	92,9	111,7	108,0	100,4	99,6

Fonte: FIBGE. Contas Nacionais e Produção Industrial Física. Apud (CANO, 1998, p. 333)

Inicialmente, o Plano Real teve bons resultados. Em 1994, a taxa mensal da inflação que, em junho de 1994, era de 50,7%, em setembro, caiu para 0,96%; em outubro, atingiu a taxa de 3,54% e, em novembro, chegou a 3,01%. Em 1995, a maior taxa registrada foi de 5,15% em junho. Em 1994 e 1995, a taxa de

crescimento da economia manteve-se a mesma ou seja, 4,2% (BAER, 2009, p.224-237).

Em 1997, ocorreu a crise asiática e, em seguida, a crise da Rússia em agosto de 1998. Esses fatos desencadearam o aceleração do final do Plano Real, provocando a queda das reservas brasileiras de US\$ 75 bilhões, em agosto de 1998, para menos de US\$ 35 bilhões, em janeiro de 1999 (BAER, 2009, p.241-242).

O resultado do processo de abertura econômica, associado à valorização do câmbio e às taxas elevadas de juros, motivou uma mudança significativa na estrutura produtiva brasileira. A produção física industrial melhorou quando comparada aos índices da década de 1980, exceto a indústria de bens de capital que sofreu queda de aproximadamente 30% até 1997. Essa situação agravou-se nos anos de 1998 e 1999, porém, apresentou sensível melhora no ano 2000 (LACERDA, 2006, p. 253).

Em janeiro de 2003, o presidente Lula assumiu o poder com o objetivo de promover um rápido crescimento econômico para atingir o desenvolvimento social. O programa de desenvolvimento social continha dois componentes básicos: um programa destinado a atacar a fome (Fome Zero) e o outro para garantir da renda mínima. Durante o ano de 2003, o PIB cresceu 0,5%. Foi o pior desempenho do setor industrial desde 1992. Em 2004, o desempenho macroeconômico do Brasil melhorou significativamente, e o PIB cresceu 5,2%, acompanhado pela expansão industrial de 6,2%. Embora as políticas estruturais para melhorar os indicadores sociais atuem a longo prazo, não há como negar que as rígidas políticas fiscal e monetária adotadas exerceram impactos sociais de curto prazo obtidos pelos efeitos nos níveis de renda e emprego. Outro fato incontestável é que a taxa de crescimento econômico não gera automaticamente melhoria na distribuição de renda de um país (BAER, 2009, p.246-267).

O final do século XX foi marcado por transformações que tornaram algumas tendências cada vez mais hegemônicas. Entre elas, a tendência à globalização dos fluxos comerciais, produtivos, tecnológicos e financeiros.

A globalização é definida como “a intensificação de relações sociais mundiais que unem localidades distantes de tal modo que os acontecimentos locais são

condicionados por eventos que acontecem a muitas milhas de distância e vice versa" (GIDDENS,1990, p.64).

A globalização da economia e as mudanças tecnológicas permitiram, por exemplo, que, na indústria têxtil, o fio fornecido pela Indonésia fosse convertido em pano na Índia, transformado em roupas na Tailândia – de acordo com modelos desenhados em Formosa – e vendidos afinal na Alemanha. [...] (FAUSTO, 2008, p. 553).

No Brasil, a mobilidade dos fluxos globalizados e a crise de Estados nacionais colocam novos desafios aos atores que operam nos espaços locais. O poder local tem contribuído na promoção do desenvolvimento econômico e, com isso é possível identificar e analisar algumas experiências bem sucedidas de políticas locais. Estudos sobre o processo de globalização indicam múltiplas dimensões (econômicas, sociais, políticas, culturais, jurídicas e religiosas) que se integram, de forma complexa, tornando inadequadas as explicações monocausais e monolíticas desse fenômeno (SOARES, 1998).

Outra questão a ser considerada é que o comportamento do processo de globalização não se apresenta com o padrão sustentado por Leibniz e por Marx, que define a globalização como homogeneização e uniformização. A globalização compõe, de um lado, com a universalização e a eliminação de fronteiras nacionais e, por outro; com o particular, a especificidade local, a identidade étnica e o regresso ao comunitário (SOARES, 1998).

A globalização da produção teve como consequência uma nova distribuição internacional do trabalho caracterizada pela:

[...] economia dominada pelo sistema financeiro e pelo investimento à escala global; processos de produção flexíveis e multilocais: baixo custo de transporte; revolução nas tecnologias de informação e comunicação; desregulação das economias nacionais; preeminência das agências financeiras multilaterais; e emergência de três grandes capitalismos transnacionais [...](SOARES, 1998).

As transformações para as políticas econômicas nacionais podem ser sintetizadas nos seguintes encaminhamentos: a abertura das economias nacionais ao mercado mundial e a adequação aos preços internacionais; a priorização da economia de exportação; as políticas monetárias e fiscais orientadas para a redução da inflação e da dívida pública; a garantia dos direitos privados; a privatização do

setor empresarial do Estado; e a redução da carga das políticas sociais do orçamento do Estado (SOARES, 1998).

A transformação mais dramática da globalização econômica neoliberal decorre da grande concentração do poder econômico pelas empresas multinacionais

[...] das 100 maiores economias do mundo, 47 são empresas multinacionais; 70% do comércio mundial é controlado por 500 empresas multinacionais; 1% das empresas multinacionais detém 50% do investimento directo estrangeiro (CLARKE, 1996, p. 207-308).

Os principais desdobramentos da globalização econômica apoiada pelo consenso neoliberal são: restrições à regulação estatal da economia; novos direitos de propriedade internacional para investidores estrangeiros e subordinação dos Estados nacionais às agências multilaterais (Banco Mundial, Fundo Monetário Internacional-FMI e Organização Mundial do Comércio (SANTOS, 2002).

Desde meados da década de 1990, a cadeia produtiva de têxtil e de confecção (T&C) perdeu milhares de fábricas e mais de um milhão de empregos. De acordo com o relatório do IEMI (2007), no período de 1995 a 2006, a produção das empresas brasileiras apresentou o aumento de 43% em volume, enquanto as importações obtiveram crescimento de 13%. Em valores, isso corresponde a US\$ 30 bilhões contra US\$ 2 bilhões de produtos importados. Se comparado aos EUA, os impactos são pequenos, pois, lá 96% de todas as roupas vendidas são importadas. (Agencia Brasileira de Desenvolvimento Industrial (ABDI), 2008, p.37)

Na tabela 9, foram relacionados os maiores exportadores de artigos têxteis e de confecções. Entre 1995 e 2005, a China apresentou o maior valor, aumentou a sua participação no comércio internacional em 161%, seguido da Turquia, que teve o aumento em 157%. O Brasil não está posicionado entre os principais exportadores têxteis. Em 1995, ocupou a 28ª posição e, em 2005, a 24ª posição. Apesar do aumento de 69%, em dólares, nas exportações, teve a sua participação no comércio internacional aumentada em 0,1%. "Incapaz de competir pelo mercado externo, a indústria nacional vê-se agora confrontada com a necessidade de preservar o mercado interno" (ABDI, 2008, p.205-209).

A indústria têxtil e de confecção percebeu os efeitos das mudanças de escopo e configuração da cadeia de valor global do setor. Um estudo, publicado pelo SENAI-CETIQT, indica, como aspecto adotado por algumas empresas, a gestão

personalista e familiar, centrada no perfil do dono. Nesse caso, é necessário que o dono da empresa tenha carisma e se torne pessoa pública, com valores bem definidos e alinhados com os valores de seus consumidores. Além disso, é necessário formar a consciência de seus consumidores para que se disponham a pagar por esses valores (ABDI, 2008, p.42-43).

Tabela 9 – Participação do setor de têxteis e confecções no mercado de exportação

Países	1995 (US\$ milhões)	Participação %	2005 (US\$ milhões)	Participação %
China	12.033	7,9	31.424	15,6
EUA	11.590	7,6	16.301	8,1
Itália	12.521	8,2	14.838	7,4
Alemanha	15.197	10,0	13.296	6,6
Hong Kong	14.013	9,2	13.577	6,8
Coréia, Rep.	12.929	8,5	10.835	5,4
Japão	8.145	5,4	7.548	3,8
Bélgica	7.579	5,0	6.785	3,4
França	7.575	5,0	6.594	3,3
Índia	3.795	2,5	6.870	3,4
Reino Unido	4.662	3,1	4.871	2,4
Turquia	2.124	1,4	5.477	2,7
Brasil	914	0,6	1.460	0,7
Outros	38.757	25,5	61.222	30,4
Total	151.835	100,0	201.098	100,0

Fonte: Elaborado pelo IPTM com base em dados da UNCTDA, maio 2007 apud (ABDI, 2008, p.205)

Entre 1995 a 2006, o número de fábricas do setor têxtil como um todo reduziu, passando de 5.278 estabelecimentos fabris para 4.120 em 2006. Essa redução ocorreu devido à extinção da política de substituição dos produtos importados. Isso incentivou as empresas a atualizar seus equipamentos obsoletos com novas tecnologias. Essa atualização tecnológica permitiu o aumento da produtividade em aproximadamente 46%, embora tenha ocorrido a redução do número de empresas em 22% e da mão de obra em 26%, conforme descrito na Tabela 10 (ABDI, 2008, p.105).

Na Tabela 11, observou-se que a quantidade de fábricas, em 2006, aumentou 28% em relação a 1995, o mesmo ocorreu com a produção de confecções que registrou o aumento de 36%. O crescimento do setor de confecções foi decorrente do aumento da produtividade do setor têxtil, responsável pela produção de fios e

tecidos nos elos iniciais da cadeia produtiva. A atualização tecnológica ocorrida no setor, tal qual identificado no setor têxtil, reduziu em 19% da mão de obra em 2006.

Tabela 10 – Dimensões do setor têxtil em 1995 e 2006

Itens	Fiação		Tecelagem		Malharia		Acabamento	
	1995	2006	1995	2006	1995	2006	1995	2006
Nº de fábricas	661	383	984	593	3.019	2.421	614	723
Produção (1.000 ton.)	1.066	1.345	875	1.369	351	609	992	1.488
Nº de empregados (1.000)	132	79	162	102	115	118	40	30

Fonte: IEMI/2006 apud (ABDI, 2008, p.105)

Tabela 11 – Dimensões do setor de confecções em 1995 e 2006

Itens	Confecção	
	1995	2006
Nº de fábricas	17.066	21.898
Produção (mil peças)	6.438.467	8.761.780
Nº de empregados (1.000)	1.468.127	1.193.918

Fonte: IEMI/2006 apud (ABDI, 2008, p.106)

Observou-se, na tabela 12, a intensiva presença feminina no setor têxtil e de confecção, embora a variação da participação masculina seja maior no período de 2003 e 2005. Em 2005, a participação feminina era de 61%, enquanto a masculina era de 39% (ABDI, 2008, p.106).

Tabela 12 – Evolução do número de funcionários em T&C

Ano	Empregados em T&C								
	Participação masculina	Variação		Participação feminina	Variação		Total Absoluto	Variação	
		Absoluta	Relativa		Absoluta	Relativa		Absoluta	Relativa
1997	246.425			372.969			619.394		
1999	245.443	-982	-0,4	395.198	22.229	6,0	640.641	21.247	3,4
2001	271.444	26.001	10,6	432.143	36.945	9,3	703.587	62.946	9,8
2003	281.258	9.814	3,6	44.092	14.949	3,5	728.350	24.763	3,5
2005	323.454	42.196	15,0	508.399	61.307	13,7	831.853	103.503	14,2

Fonte: RAIS, 1997 - 2005 apud (ABDI, 2008, p.74)

No Brasil, na época em que a “guerra fiscal” entre os estados se fazia presente, a indústria têxtil passou por um processo caracterizado pela mobilidade das indústrias que provocou a dispersão regional de sua produção, principalmente, para a região nordeste do país. Essa região desenvolveu um ambiente propício para investimentos e negócios, caracterizado por: renúncia fiscal; infraestrutura industrial; grande oferta de mão de obra manufatureira; financiamento dos programas de

desenvolvimento de recursos humanos e utilização de cooperativas de trabalho para redução de custos operacionais. “Enquanto na região Sudeste a produção recuou passando de 57% para 47% do total produzido no país, ela cresceu na região Sul, passando de 27% para 31% e na região Nordeste de 13% para 19% do total, aproximadamente” (ABDI, 2008, p.161-162).

No Vale do Paraíba Paulista, nos anos de 1990, houve a expansão do setor de telecomunicações com a instalação da Tecsat, em 1997; a Century, em 1998; a Solectron, em 1999 e a Segerström, em 1999. Nesse período, a característica da industrialização foi a assimilação dos novos conceitos de produção, o uso de equipamentos miniaturizados e automatizados, a admissão de poucos funcionários e a implantação de ambientes, rigidamente, controlados (SANTOS, 2006, p.56-57).

2.2 Histórias dos Negócios ou de Empresa e História Empresarial

As transformações no sistema capitalista, principalmente aquelas decorrentes da Primeira Guerra Mundial e da crise de 1929, despertavam interesse por temas de ordem econômica. Com a influência da história econômica, apareceram as chamadas especializações, dentre as quais se destacaram a Business History (História dos Negócios ou de Empresa) e a Entrepreneurial History (História Empresarial), ambas surgidas nos Estados Unidos, na Universidade de Harvard na década de 1920. Na década de 1930, destacam-se o trabalho de Alfred Dupont Chandler Junior, e as publicações especializadas como *The Economic History Review* (Inglaterra -1927) e *Annales d'Histoire Economique et Social* (França -1929) (FREITAS FILHO, 1989; CAMPELLO, 2005).

Influenciados pelos estudos da conjuntura econômica, historiadores da economia implantaram em seus trabalhos a quantificação sistemática, cujos dados integrados em séries homogêneas permitem comparações em um dado período do tempo.

[...] houve mudança de imensa importância. Os referidos historiadores [...] simplesmente transferiam seu principal centro de interesse do infável “fato individual” dos positivistas para os dados cuja integração em séries homogêneas é possível; do episódio para os elementos escolhidos (ou construídos) segundo o critério de seu caráter recorrente, que os faz comparáveis no âmbito de um dado período de tempo (CARDOSO; BRIGNOLLI, 2002, p.29-30).

Os Estados Unidos, o Canadá, a Inglaterra e a França têm produzido um acervo significativo relacionado à História dos Negócios ou de Empresa. Os principais fatores decorrem do incentivo das universidades e dos pesquisadores para o desenvolvimento de estudos nessa área. Há também o interesse das organizações nas pesquisas sobre a sua trajetória cultural, estratégica e política para buscar a sua permanência no mercado, formando, dessa forma, uma parceria a favor da produção do conhecimento.

O estudo de empresa, a partir de um enfoque histórico e da dinâmica dos eventos importantes ocorridos, contribui para o entendimento do atual estágio do desenvolvimento organizacional. As empresas passam por cinco estágios de evolução que, em síntese, são: a criatividade, a orientação, a delegação, a coordenação e a colaboração e, como estágios de revolução: as crises de liderança, de autonomia, de controle e de burocracia (JAQUES, 1951; GREINER, 1972).

A maioria das empresas apresenta lacunas em sua história. Isso ocorre devido à omissão de fatos importantes no registro dos processos administrativos. Muitas vezes, as organizações, preocupadas em realizar tarefas do cotidiano, dificilmente analisam e refletem sobre as estratégias, os procedimentos e as políticas adotadas no passado, mesmo que essas ações e procedimentos sejam parte integrante das decisões de hoje, e das estratégias e objetivos futuros (GEELHOED; MARSH, 1985).

O passado de uma organização fornece importantes subsídios para que os gestores compreendam conceitos e modelos que fazem parte do ciclo de uma empresa. É a sua história que contribui para que os gestores possam atingir um melhor desempenho, pois poderão pensar e agir a partir de uma perspectiva de desenvolvimento (KIMBERLY; MILES, 1980 apud FERREIRA, 2008)

O interesse em relação à história empresarial mostra-se ainda como uma oportunidade para o aprimoramento e o desenvolvimento de programas de histórias empresariais que envolvam as organizações e as universidades.

Estes programas cooperativos prometem não só avançar a capacidade do mecanismo na solução de problemas e conflitos das organizações, como também ampliar as investigações universitárias e a missão dos serviços oferecidos pelo setor público. Pelo fato de as empresas estarem utilizando cada vez mais suas histórias, maior

também tem se tornado o número de historiadores de negócios no âmbito acadêmico (FERREIRA, 2002)

A palavra empresa, em seu sentido mais amplo, corresponde à unidade de produção, “isto é, marco institucional de combinação dos fatores de produção em uma sociedade dada” (GODELIER, 1967, p.261 op cit CARDOSO; BRIGNOLLI, 2002 p.338).

Em princípio, a propósito de uma empresa qualquer cumpre formular as duas seguintes perguntas: 1) Quais foram os objetivos da atividade da empresa? O valor dos produtos obtidos representa total maior do que a soma dos bens utilizados em sua produção? 2) Quais os motivos e a orientação da atividade do sujeito econômico observado (e, portanto, de outros sujeitos homólogos, provavelmente)? Assim concebida e formulada, a análise da empresa pode e deve ser tentada no quadro de qualquer sistema econômico (KULA, 1970, p.338).

A primeira pergunta está relacionada ao tipo de excedente obtido na produção; a segunda, visa a explicar a conduta da instituição pesquisada, bem como as relações internas do sistema econômico de uma sociedade. Isso implica o reconhecimento de que “o econômico não possui, em seu próprio nível, a totalidade de seu sentido e de sua finalidade, mas apenas uma parte deles (GODELIER, 1967, p.23; CARDOSO; BRIGNOLLI, 2002, p.338)

No Brasil, estudos sobre empresas e empresários surgem na década de 1950. Eles desenvolvem-se, em especial, com os trabalhos de Roberto Simonsen e Caio Prado Júnior sobre a industrialização no Brasil e a inter-relação com o Estado, e com os trabalhos de Fernando Henrique Cardoso e Enzo Falleto, sob forte influência de Celso Furtado e da escola cepalina. Destaca-se, ainda, a ampliação dos estudos sobre a História de empresa na Universidade de São Paulo (USP), Universidade de Campinas (UNICAMP), Universidade Federal Fluminense (UFF) e Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ).

Fazer história significa examinar os caminhos do processo (os possíveis e os que efetivamente se concretizaram) recuperando suas condições e as razões pelas quais as possibilidades foram, ou não, concretizadas (VIEIRA, 1998). Dessa forma, verifica-se a necessidade da análise de empresas específicas, objetivando o entendimento e a validação de hipóteses a respeito (CARDOSO; BRIGNOLI, 1990).

3. MÉTODO

A pesquisa científica é definida como “processo formal e sistemático de desenvolvimento do método científico. O objetivo fundamental da pesquisa é descobrir respostas para problemas mediante o emprego de procedimentos científicos” (GIL, 1999, p. 42).

De acordo com Ribeiro (2005), a pesquisa científica, “É a atividade do cientista, que se caracteriza pela busca de solução para um problema, empreendida cientificamente. É a investigação disciplinada das relações entre fenômenos naturais.”

3.1. Classificação da Pesquisa

As pesquisas científicas podem ser classificadas de várias formas. Foi adotada a classificação clássica, composta de: natureza, abordagem do problema, objetivo e procedimentos técnicos.

Do ponto de vista da natureza, o estudo foi classificado como Pesquisa Básica, que apresenta como objetivo principal a produção de novos conhecimentos.

Objetiva gerar conhecimentos novos úteis para o avanço da ciência sem aplicação prática prevista. Envolve verdades e interesses universais. É feita para testar teoria, estudar relações entre fenômenos, com o propósito de entendê-los, com pouca ou nenhuma preocupação quanto a aplicação dos resultados da pesquisa a problemas práticos (RIBEIRO, 2005).

Do ponto de vista de seus objetivos, foi adotado o método de pesquisa exploratória que tem como meta

[...] proporcionar maior familiaridade com o problema, com vistas a torná-lo mais explícito ou a construir hipóteses. Pode se dizer que estas pesquisas têm como objetivo principal o aprimoramento das idéias ou a descoberta de intuições (GIL, 2009, p. 41).

Do ponto de vista dos procedimentos técnicos, adotou-se a Pesquisa bibliográfica e documental.

A Pesquisa Bibliográfica é desenvolvida através de materiais publicados, decorrentes de pesquisas já realizadas. A pesquisa é constituída, principalmente, de livros, artigos de periódicos e, atualmente, com material disponível na Internet.

A Pesquisa Documental é elaborada a partir de materiais que não receberam tratamento analítico (GIL, 2009, p.46) identifica-os como documentos de “primeira mão”; e documentos que, de alguma forma, já foram analisados, são por ele denominados de “segunda mão”. Estão relacionados nessa categoria os documentos disponíveis em arquivos de órgãos públicos e instituições privadas. Incluem diversos documentos tais como: cartas pessoais, fotografias, gravações, regulamentos, ofícios, memorandos, boletins, balanços, ata de reunião, relatório de pesquisa, tabelas estatísticas e outros (GIL, 2009; RIBEIRO, 2005).

A pesquisa documental apresenta uma série de vantagens. Primeiramente, há de se considerar que os documentos constituem fonte rica e estável de dados. Como os documentos subsistem ao longo do tempo, tornam-se a mais importante fonte de dados em qualquer pesquisa de natureza histórica (GIL, 2009, p.46).

O método Quantitativo, segundo Richardson et al. (1999:70), “caracteriza-se pelo emprego da quantificação tanto nas modalidades de coleta de informações quanto no tratamento delas por meio de técnicas estatísticas, desde a mais simples como percentual, média, desvio padrão, às mais complexas como coeficiente de correlação, análise de regressão etc.” (MARCONI; LAKATOS, 2008).

O método qualitativo difere do método quantitativo por não empregar instrumentos estatísticos, e pela forma de coleta e análise dos dados, pois a metodologia qualitativa preocupa-se em analisar e interpretar (MARCONI; LAKATOS, 2008),

A pesquisa qualitativa

Considera que há uma relação dinâmica entre o mundo real e o sujeito, isto é, um vínculo indissociável entre o mundo objetivo e a subjetividade do sujeito que não pode ser traduzido em números. A interpretação dos fenômenos e a atribuição de significados são básicas no processo de pesquisa qualitativa. Não requer o uso de métodos e técnicas estatísticas. O ambiente natural é a fonte direta para coleta de dados e o pesquisador é o instrumento-chave. É descritiva. Os pesquisadores tendem a analisar seus dados indutivamente. O processo e seu significado são os focos principais da abordagem. (RIBEIRO, 2005).

Do ponto de vista da forma de abordagem do problema, foi utilizada a pesquisa quantitativa e qualitativa.

3.2. Fontes

Bibliografia - Considerando que a investigação do objeto empresa pode ser enriquecida por um amplo conjunto de questões surgidas no debate econômico atual, no decorrer do desenvolvimento do trabalho, serão incorporadas novas referências bibliográficas.

Estatística e relatórios oficiais de órgão públicos – Esses relatórios permitem a análise macroeconômica por meio de consulta sobre capital de investimento, dados de produção (quantidade e valores) entre outros.

Jornais – Diário Oficial do Estado de São Paulo, em função da obrigatoriedade de publicação dos balanços com o objetivo de informar os seus acionistas sobre a situação financeira e da deliberação das assembléias da empresa. O balanço é considerado uma fonte de dados importante, pois permite observar o desempenho da empresa através do relacionamento entre os vários itens e das demais peças.

Documento da empresa - A documentação primária relativa à empresa Malharia Nossa Senhora da Conceição será constituída de documentos como: atas de reunião de diretoria e assembléia de acionistas; balanços da empresa, além de documentos conservados nos arquivos familiares e particulares. Foram pesquisados, também, relatórios conjunturais, legislação específica do setor têxtil, relatórios e dados sobre o setor têxtil e documentos oficiais de relevância referentes ao período de 1882 a 2007. Foram incorporadas, ao estudo, duas entrevistas com o principal executivo da Malharia Nossa Senhora da Conceição Ltda.

A entrevista é um processo de interação social em que o entrevistador tem como finalidade obter informações do entrevistado, por meio de um roteiro contendo tópicos em torno de uma problemática central. (HAGUETTE, 1995). Ela privilegia a obtenção de informações através da fala individual, que revela condições estruturais, sistemas de valores, normas e símbolos (MIYANO, 1994).

A entrevista representa um instrumento básico de coleta de dados e indica “tratar de: uma conversa oral entre duas pessoas, das quais uma delas é o entrevistador e a outra o entrevistado.”, cujo objetivo é o de “obter informações importantes e de compreender as perspectivas e experiências das pessoas entrevistadas”.

Que a entrevista é um encontro entre duas pessoas, a fim de que uma delas obtenha informações a respeito de um determinado assunto, mediante uma conversação de natureza profissional. É um procedimento utilizado na investigação social, para a coleta de dados [...] (MARCONI; LAKATOS, 2008, p.278).

A entrevista consiste em desenvolver a “precisão, focalização, fidedignidade e validade de certo ato social como a conversação”. (GOODLE; HATT, 1969, apud MARCONI; LAKATOS, 2008-a). A entrevista considerada de natureza interativa “permite tratar de temas complexos, que dificilmente poderiam ser investigados adequadamente através de questionários, explorando-os em profundidade” (ALVES-MAZZOTTI, 1999, p.168, apud MARCONI; LAKATOS, 2008).

Severino (2007) define dois tipos de entrevistas: a não diretiva e a estruturada que o autor define como:

Estruturada

São aquelas em que as questões são direcionadas e previamente estabelecidas, com determinada articulação interna. Aproxima-se mais do questionário, embora sem a impessoalidade deste. Com questões bem diretas, obtém, do universo de sujeitos, respostas também mais facilmente categorizáveis, sendo assim muito útil para o desenvolvimento de levantamentos sociais.

Não diretiva

Por meio delas, colhem-se informações dos sujeitos a partir do seu discurso livre. O entrevistador mantém-se em escuta atenta, registrando todas as informações e só intervindo discretamente para, eventualmente, estimular o depoente. De preferência, deve praticar um diálogo descontraído, deixando o informante à vontade para expressar sem constrangimento suas representações.

As entrevistas são classificadas como padronizada ou estruturada e semiestruturada. A característica da entrevista estruturada é a adoção de um roteiro previamente estabelecido pelo pesquisador. Na pesquisa semiestruturada, o entrevistador desenvolve cada situação em qualquer direção que considere adequada, com a finalidade de explorar amplamente a questão (MARCONI; LAKATOS, 2008).

Quando há oportunidade de investigar empresas ativas, isto é, ainda em operação, o uso da história oral se torna relevante, pois permite abrir acesso à reconstrução das ‘lacunas’ não preenchidas pela documentação tradicional.

A entrevista permite recuperar fatos importantes não registrados em documentos para a reconstituição da história.

Para este estudo, adotou-se a entrevista semiestruturada. Nela, o informante tem a possibilidade de discorrer sobre suas experiências, a partir do foco principal proposto pelo pesquisador e, ao mesmo tempo, permite respostas livres e espontâneas do informante, valorizando a atuação do entrevistador.

3.3. Procedimentos

3.3.1. Proposta

A proposta de dissertação foi encaminhada para a Malharia Nossa Senhora da Conceição, com breve descritivo do objeto, do procedimento de trabalho e do produto, sendo aprovada pelo presidente da empresa e pelos proponentes (discente e orientador).

3.3.2. Revisão de Literatura

Com a proposta de dissertação aprovada, a etapa seguinte se concentrou no levantamento de fontes bibliográficas sobre o processo de industrialização no Brasil, a industrialização no Vale do Paraíba Paulista e indústrias têxteis.

Na sequência, fez-se a indicação e a definição de trabalhos e estudos, que foram lidas e analisadas para a elaboração da revisão de literatura.

3.3.3. Coleta de dados

Entrevista

Paralelamente à revisão de literatura, foi encaminhada ao CEP – Comitê de Ética da Universidade de Taubaté a proposta da pesquisa contendo informações acerca do projeto, dos pesquisadores responsáveis e dos dados de pesquisa. Essa

solicitação foi analisada, aprovada e comunicado através do Protocolo CEP/UNITAU nº 075/09.

Foram realizadas duas entrevistas com o presidente da Malharia Nossa Senhora da Conceição para completar o levantamento de dados. Obtido o Termo de Consentimento livre e esclarecido do CEP, foi agendada e realizada a primeira entrevista, no dia 20 de julho de 2009, na Unidade de São Paulo da Malharia Nossa Senhora da Conceição. Para essa etapa, elaborou-se um roteiro de entrevista que foi apresentado e entregue, com antecedência de 15 dias, ao entrevistado com o objetivo de atingir a efetividade na coleta de dados. Para a entrevista, solicitou-se o discurso livre do entrevistado, dentro da diretriz apresentada no roteiro, previamente encaminhado pela pesquisadora e entrevistadora.

A segunda entrevista com o principal executivo da Malharia foi realizada no dia 10 de novembro de 2009 e teve como objetivo completar o levantamento de dados. Para isso foi-lhe entregue a documentação resultante da pesquisa documental da Malharia Nossa Senhora da Conceição, a transcrição da primeira entrevista e as dúvidas da pesquisadora, que foram respondidas por meio do discurso livre. Com isso, completaram-se as lacunas apresentadas e esclareceram-se as dúvidas colocadas pela pesquisadora.

Documento

A documentação referente à Malharia Nossa Senhora da Conceição foi acessada na unidade de Jacareí, no espaço disponível para a realização do trabalho. Para facilitar a busca de informações e posterior análise e desenvolvimento do trabalho, foi utilizado o recurso tecnológico que permitiu a digitalização da informação.

Para a análise do balanço da empresa, foram verificados os documentos existentes na empresa e o Banco de Dados do Diário Oficial do Estado de São Paulo (DOESP). Essa documentação foi obtida em pesquisa realizada na Imprensa Oficial do Estado de São Paulo, por meio da internet, no site www.imprensaoficial.com.br no período de abril a dezembro de 2009.

3.3.4. Tabulação, Análise e Apresentação dos Dados

Para a tabulação, apresentação e organização dos dados da pesquisa, utilizou-se o recurso computacional de planilha eletrônica. Esse recurso ofereceu suporte para a elaboração de índices e cálculos estatísticos, tabelas para construção de séries homogêneas que se sucederam no tempo que permitiu a análise do dado pelo valor relativo que apresenta quando comparado aos que o precedem e o seguem.

Considerando a existência de vários estudos realizados e tendo em vista a possibilidade de acesso aos documentos descritos no item 3.2, verificou ser possível a análise comparativa como forma de relacionar a trajetória da empresa às grandes interpretações sobre o processo de formação urbanoindustrial, identificando as suas especificidades e as suas generalizações sobre o processo de industrialização e os seus agentes.

Coerente com o que foi exposto, Barraclough indica que a história comparada

[...] tem por implícito postulado a crença no caráter prematuro das grandes sínteses meta-históricas sobre os grandes problemas, instituições, etc.; que o historiador estuda. Prefere-se, portanto, a colocação em profundidade – em termos de comparação – de um certo número de questões precisas, bem delimitadas. O referido autor não parece exagerar quando afirma que a história comparada, definida deste modo, atenta para a peculiaridade estruturais, representa o mais elevado nível, cuja, a que é possível presentemente fazer a síntese histórica sem sacrificar as exigências acadêmicas sobre o processo de pesquisa e sem cair em superficialidade ou sistematização abstrata (BARRACLOUGH, apud CARDOSO; BRIGNOLI, 2002, p. 418).

A primeira entrevista foi filmada, transcrita e aprovada pelo entrevistado para resguardar os devidos interesses, preservar os interesses da empresa e a idoneidade do pesquisador. Passado o período de 5 anos, a mídia e a entrevista serão destruídas. O mesmo procedimento foi adotada para a segunda entrevista realizada em novembro de 2009.

Com a intenção de observar o desempenho da Malharia Nossa Senhora da Conceição, a análise de balanços contábeis foi considerada uma fonte importante para a pesquisa. Buscou-se relacionar os vários itens do balanço e das demais peças contábeis, publicadas no Diário Oficial do Estado de São Paulo e nos documentos da empresa, para a geração de informação que possa contribuir na

descrição da história da Malharia. Embora existam alguns cálculos formalizados, não há forma científica ou metodologicamente comprovada de relacionar os índices de maneira a obter um diagnóstico preciso.

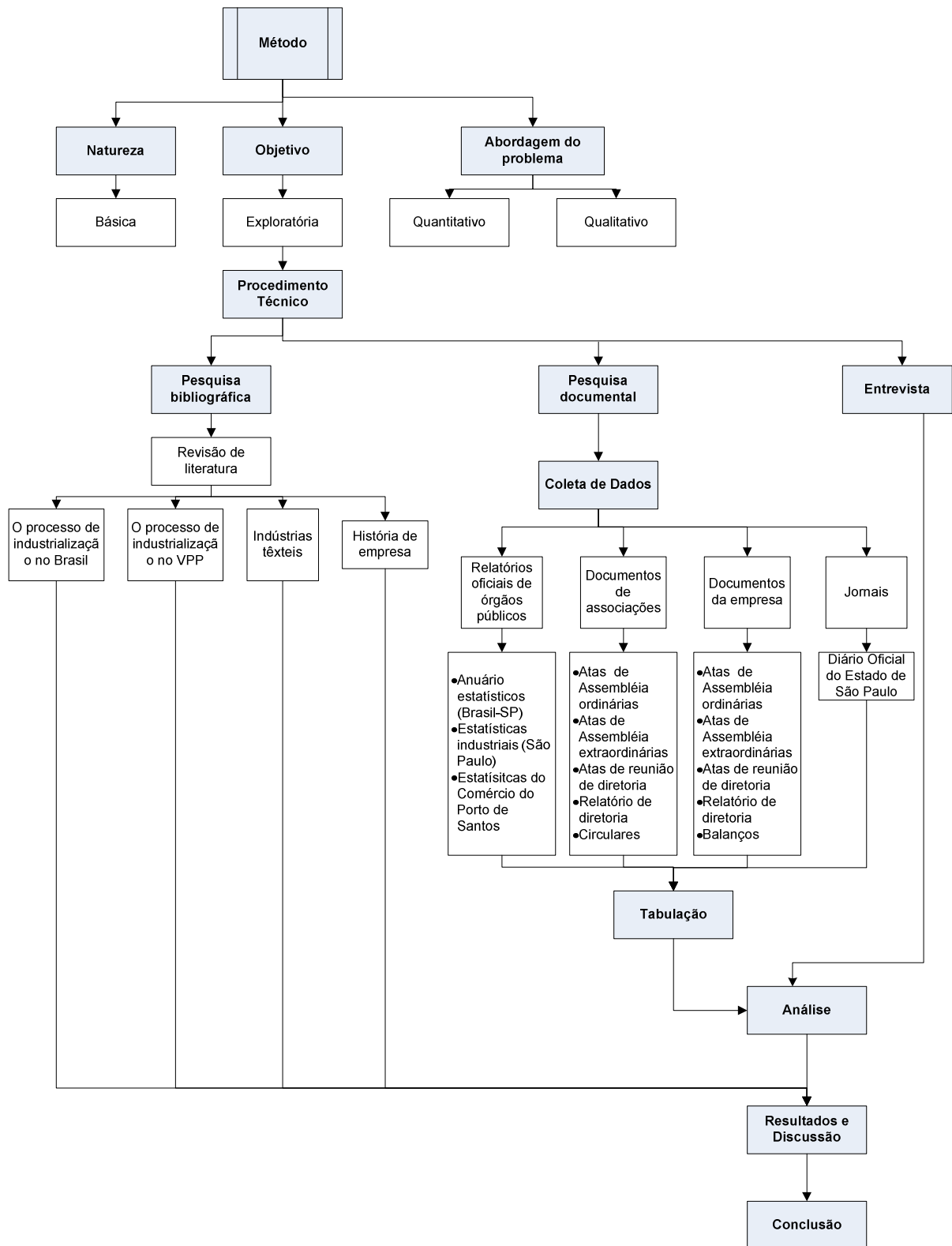
Em função de os balanços se apresentarem em diversos padrões e em moeda corrente da época, o método dessa análise foi realizado de acordo com as informações disponíveis, quando necessário, adotando-se o uso de índices.

O procedimento para análise foi composto das seguintes atividades: leitura dos documentos, tabulação dos dados em planilha eletrônica; separação dos dados por período de investigação; identificação de padrões e regras relevantes; extração de informações importantes comentadas no balanço, interpretações dos dados.

Para apresentação dos resultados, foram elaboradas tabelas com informações de determinado período, vinculado à conjuntura nacional e internacional, a seus efeitos sobre a economia brasileira e sobre o setor têxtil, e às situações enfrentadas pela Malharia. Quanto à análise financeira, o estudo contempla até o período de 1992, em função da alteração ocorrida em 28 de abril de 1998, que transforma a natureza da empresa de S.A (sociedade anônima) em Ltda (limitada), desobrigando a empresa de publicar os seus balanços.

A discussão dos resultados obtidos consiste em “estabelecer a ligação entre os resultados obtidos com outros já conhecidos, quer sejam derivado de teorias, quer sejam de estudos realizados anteriormente” (GIL, 2009, p.125). Dessa forma, após a análise da informação, foi elaborada a discussão com base na revisão de literatura, com um enfoque histórico, considerando a dinâmica dos eventos importantes ocorridos. Posteriormente, foi elaborada a conclusão dos resultados obtidos na pesquisa.

3.3.5. Fluxo



4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

4.1. Malharia Nossa Senhora da Conceição

Para o levantamento de dados sobre a história da empresa, até o ano de 1930, esta pesquisa utilizou boa parte do texto do livro de Fábio Ricci “Indústrias Têxteis na Periferia – Origens e Desenvolvimento: O Caso do Vale do Paraíba”. Nele, o autor apresentou um estudo, baseado em vários outros trabalhos, que pode ser considerado a melhor compilação sobre a história da Malharia Nossa Senhora da Conceição até o momento.

Embora a razão social da empresa tenha sofrido diversas alterações, na elaboração deste trabalho, adotou-se o nome Malharia Nossa Senhora da Conceição para todos os períodos por que a empresa passou. (Ata AGE 5.9.1918, Cópia da Certidão nº 1691, Junta Comercial do Estado de São Paulo, 18.9.1918).

4.1.1. Origens da Indústria (até 1889)

No documento da comissão de estatística, de Pacheco e Chaves (1888, p. 400), há o relato de que, no município de Jacareí, havia uma fábrica de meias com grande quantidade de teares, dos mais simples aos mais complexos, nos quais trabalhavam cerca de 30 pessoas. A fábrica de meias, mencionada no relatório, é a empresa que originou a Malharia Nossa Senhora da Conceição, que foi a primeira fábrica de meias instalada no continente americano. A empresa, desde a sua origem até os dias atuais, tem como produto principal as meias (HADDAD, 2009).

No início do século XVII, a meia era tricotada à mão, utilizando-se como matéria-prima o algodão, a lã ou a seda. A máquina para tricotar a meia surgiu no final do século XVII. No século XVIII, ocorreu a popularização da tecelagem mecanizada. (CALLAN, 2007). Para as empresas de confecção de meias, dois importantes fatores deverão ser considerados no desempenho dos negócios: o clima e a moda. (ver Revisão de Literatura (R.L.), p. 22)

A Malharia Nossa Senhora da Conceição foi fundada, na década de 1870, por dois irmãos, de origem francesa: Luiz Simon, comerciante de joias, e Leôncio.

(POLÁRIO,1941, p.3). Luiz Simon e Leôncio tiveram como mestre um monge inglês chamado Willian Cotton que, no século XVIII, na Inglaterra, inventou uma máquina para a fabricação de meias. Essa máquina produzia um tecido fino que, aberto, formatado e costurado, gerava um produto, no formato da perna de uma mulher, denominado de meia. Para a época de sua invenção, esse tecido fino, semelhante aos panos que as mulheres enrolavam nas pernas, foi considerado como objeto erótico. Como consequência desse invento, o monge foi perseguido e fugiu da Inglaterra para a França. Nesse país, Willian Cotton montou uma escola que tinha entre os alunos Luiz e Leôncio Simon que foram obrigados a sair da França para o Brasil pelo mesmo motivo que seu mestre fugiu da Inglaterra: o produto produzido era considerado erótico, portanto, imoral para a época (HADDAD, 2009).

Não foi possível obter a data precisa da fundação da Malharia Nossa Senhora da Conceição, mas de acordo com o manifesto para emissão pública de um empréstimo, publicado no Diário Oficial do Estado de São Paulo (D.O.E.), em 8.12.1911, identificou-se que a fábrica começou a funcionar em 1879. “Fundada em 1879, já em 1881 levava os seus produtos para exposição que então se inaugurou no Rio de Janeiro, recebendo como prêmio o valioso Diploma do Progresso.”

Na cópia do Ofício de Luiz Simon ao Governo da província de São Paulo, datado de 3.2.1882, pertencente ao acervo particular de Benedicto Sérgio Lencioni, identificou-se que a Malharia Nossa Senhora da Conceição começou a funcionar em fins de 1879, com um capital inicial do empreendimento no valor de 32 contos de réis, considerando o maquinário e o prédio, declaração essa feita pelo proprietário. O início de suas atividades ocorreu nas instalações onde funcionava o Hotel Madame Simon, localizado na Rua de Baixo. Nessa época, a fábrica trabalhava com maquinários importados de fabricação holandesa e francesa. (RICCI, 2002, p. 207-211). A compra da primeira parte do maquinário foi perdida em um naufrágio e, com a indenização do seguro, no valor de 60 contos de réis, novas máquinas foram encomendadas à firma Parou Frère Fils & Mortrier à Trois, da França (CRUZ, 2000, p.2) (ver, R.L. 23-24).

A razão social da empresa foi mudada diversas vezes. Desde sua fundação até 1885, ela esteve registrada como Luiz Simon & Irmão. A partir dessa data, foi denominada de Simon e Martins. Em 1898, houve nova mudança, passou ser Ferraz

Fester e Cia. De 1901 até 1918, foi nomeada Companhia “Fábrica de Meias Hoffman-Jacarehy”.

De acordo com a divisão apresentada por Loureiro (2007) (ver R.L., p.22), o ramo de atuação da Malharia se enquadra em dois grupos: o de uso de fibra vegetal e fibras artificiais - quanto ao uso da matéria prima, e sintéticas - quanto à produção em tecelagem e acabamento.

A origem do seu capital está vinculada à diversificação de um comerciante de joias. Com base no estudo (ver R.L., p. 22-25), identificou-se que a Malharia foi uma das primeiras fábricas têxteis a se instalar na província de São Paulo e a segunda na região do Vale do Paraíba Paulista. Ela utilizou o maquinário e assistência técnica provenientes do exterior, fato comum entre as empresas da época.

No ano de 1881, a Malharia levou os seus produtos a uma exposição no Rio de Janeiro, onde recebeu como prêmio o Diploma do Progresso. (DOE de 8 de dezembro de 1911, p. 4861). Em 1882, consumia 12 mil quilos de fios de algodão por ano. Esses fios, que tinham uma torção especial, eram importados da França e da Inglaterra. A sua produção anual atingia a quantia de 13 a 14 mil dúzias de meias sem costura, destinadas às cidades de São Paulo e Rio de Janeiro. O seu maquinário era composto de 12 teares de origem holandesa e 2 de origem francesa. (Ofício de Luiz Simon ao Governo da província de São Paulo).

A mão de obra usada na operação da Malharia Nossa Senhora da Conceição foi suprida por trabalhadores nacionais, que não tinham o domínio tecnológico. Para esse tipo de assistência, a empresa contou com a força de trabalho de estrangeiros, entre eles destacaram-se o alemão Augusto Fritz - o primeiro mestre da empresa e o francês Júlio Briant que, futuramente, constituiu a sua própria fábrica. (RICCI, 2002, p. 57). Para o “vapor”, a empresa contou como seu primeiro foguista o belga, João Baptista Denis, natural de Charleroi que, futuramente, seria comerciante na cidade. (DENIS NETTO, 1992, p.2). Em 1882, a empresa possuía: um contramestre francês, que recebia 6.000 francos por ano, de acordo com o contrato firmado na França; 67 operários, sendo 22 do sexo masculino, com salários de 1.800 réis por dia, e 33 do sexo feminino, com salário de 800 réis; 12 menores que recebiam 10\$000 por mês (Diário Oficial do Estado de São Paulo, 8.12.1911, p. 4861). Dessa forma, na

Malharia, verificou-se o emprego da mão de obra estrangeira em conformidade com o estudo realizado por Stein (1979) (ver R.L., p. 23) e Fausto (2008) (ver R.L., p.29).

Em 1885, a fábrica foi vendida para um grupo de fazendeiros da cidade, pela quantia de 40 contos de réis. Nessa ocasião, as instalações foram transferidas para o palacete do Barão de Santa Branca, no Largo da Matriz. (RICCI, 2002, p.53). Nesse local, a fábrica ocupava uma área de 2.100 metros quadrados, tinha 2 pavimentos e dava frente para três ruas. (D.O.E de 8.12.1911, p. 4861).

Na transferência da empresa para o palácio do Barão de Santa Branca, foi constituída uma sociedade com a denominação Simon e Martins. O gerente, Ribeiro de Mendonça, tratou de providenciar modernas instalações como "um vapor" para o acionamento de suas transmissões. (DENIS NETTO,1992, p. 3).

Figura 1 – Prédio do Largo da Matriz



Fonte: Acervo do Arquivo Municipal de Jacareí s/d

As instalações da Malharia “ [...] quanto à fonte de energia, a malharia acompanhava as instalações mais modernas, utilizando máquinas a vapor, ainda no século XIX.” (RICCI,2002, p.55). A trajetória dos prédios e das instalações que foram ocupadas pela Malharia demonstra como a fábrica adquiriu, rapidamente, posição de destaque nas atividades econômicas de Jacareí.

No final da década de 1880, a produção da Malharia foi afetada pela política protecionista do governo imperial (ver R.L., p.24). Isso ocorreu porque a empresa utilizava fios importados. Outro fator que influenciou os negócios da empresa foram as taxações menores para os produtos importados as quais tiraram a competitividade da Malharia.

Em 19 de janeiro de 1898, a Malharia Nossa Senhora da Conceição foi vendida por 15:000\$000 para Ferraz Fester e Cia., que alterou a razão social para Companhia Industrial de Jacareí (POLARIO, 1941, p. 3).

4.1.2. Primeira República (1899 a 1930)

Na Primeira República, o fenômeno de Encilhamento e a lei de proteção à indústria, implantada no governo de Floriano Peixoto, contribuíram para o bom resultado das indústrias na região do Vale do Paraíba Paulista. Nesse período, surgiram na região: a Companhia Tecidos de Malha “Filhinha” S/A, em 1906; a S/A Jacareí Industrial, em 1911; a Cia Fiação e Tecidos Guaratinguetá, em 1912, e a Cia Industrial Limitada Caçapava, em 1913. Para a Malharia, esse período de prosperidade é verificado até o ano de 1912 (ver R.L., p.25-27).

Essa foi uma fase de grande projeção que permitiu à Malharia participar de duas exposições: uma ocorrida em São Luís, em 1904, onde os seus produtos foram premiados com a Medalha de Ouro; e outra, ocorrida em 1908, no Rio de Janeiro, ocasião em que recebeu o Grande Prêmio. (D.O.E., 8.12.1911, p. 4861).

Em 30 de Abril de 1909, foi constituída uma empresa organizada na forma de sociedade anônima, Companhia Fábrica de Meias Hoffmann – Jacarehy para adquirir e explorar as fábricas de meias de Jacarehy, de Hoffmann & Comp. (D.O.E., 5.5.1909, p. 1424-1426).

A fábrica operava em um prédio, de estilo gótico, no Largo da Matriz, com uma fachada de 70 m. Contava com o trabalho de 300 operários. Possuía quatorze máquinas para fabricação de meias finas, com acabamento francês dos fabricantes Schubart & Salzer e G. Hilscher; sete máquinas de fabricação de meias finas, com acabamento francês do fabricante E' tablisrement ; 5 máquinas para fabricação de meias grossas, com acabamento francês dos fabricantes Georga Black Buru & Comp; 11 máquinas para fabricação de meias dos fabricantes Schubart & Salzer; 5 máquinas tubulares de três cabeças para fabricação de meias dos fabricantes Chemnitzer Wirkmaschinen Fabrik. Havia também cinquenta máquinas grandes de costura. Entre outros equipamentos, existiam: uma máquina a vapor Locomovel Lanz de 80 HP; um motor elétrico de 24 HP, dos fabricantes Siemens Schuckert

Werke; 7 grandes máquinas para bobinar; uma completa fábrica de caixinhas de papelão; uma completa oficina mecânica e uma moderna instalação de tinturaria. (D.O.E., 5.5.1909, p. 1424-1426).

Por meio dessa relação de equipamentos existentes na Malharia, verificou-se que a fábrica operava com energia própria, realizava a manutenção de seus equipamentos, fabricava as embalagens para seus produtos e mantinha um setor completo de tinturaria.

Em 1909, a empresa trabalhou além da normalidade. Estendeu o seu horário de funcionamento até as 21h com o objetivo de atender a demanda crescente dos pedidos. (D.O.E., 24.4.1910, p.1238). Os resultados obtidos motivaram a Malharia a expandir a fábrica, aumentar a produção e adquirir novos equipamentos. Para isso se efetivar, em 1911, solicitou-se a emissão de empréstimos de 250:000\$000 em debêntures.

No Manifesto para emissão pública desse empréstimo de 250:000\$000, há trechos que descrevem a qualidade dos produtos da Malharia,

em 1908, no Rio de Janeiro, foi-lhes conferido o GRANDE PRÊMIO... de lá para cá, foi sempre crescente o seu desenvolvimento constatado pelo aperfeiçoamento de seus produtos que tem em todas as nossas praças inteira aceitação, como os melhores que nos vêm de procedência estrangeira. (D.O.E., 8.12.1911, p.4861)

evidenciando, assim, o período de prosperidade da empresa. O ativo da companhia ultrapassava 400:000\$000 e foi dado como garantia do empréstimo. (D.O.E., 8.12.1911, p. 4861).

Em 1913, a situação tornou-se delicada, conforme se verifica no relatório da diretoria:

De acordo com o que determina o artigo 11 dos Estatutos desta Companhia, submetemos à vossa apreciação o relatório e contas da administração relativos ao exercício de 1.1.13 a 31.12.1913. Devido à intensa crise que estamos atravessando, o resultado de nossa fábrica não foi e nem podia ser tão satisfatório como em outros anos. Devido à falta de negócios, fomos forçados a fechar temporariamente a fábrica. (Relatório da Diretoria, Assembléia Geral, 30.5.1914, D.O.E., 29.5.1914, p. 2331).

Na análise dos balanços da empresa, observou-se que, em 1913, a Malharia já enfrentava dificuldade, diferente da recessão colocada por Suzigan (2000) (ver R.L.,

p.26) no qual indica que a maioria das empresas do setor têxtil foi atingida pela crise a partir de 1914.

Na tabela 14, há a demonstração da significativa redução da conta referente a máquinas, do ano de 1912 para 1913, que deve ter ocorrido em função da obsolescência dos equipamentos, suprida pelo investimento realizado anteriormente, uma vez que, no balanço de 1913, identificou-se que:

Todavia, estamos certos que temos novamente resultados propícios, logo que melhore a situação econômica do país, pois com os novos e aperfeiçoados maquinismos que recebemos, e que acabamos de montar, estamos habilitados a produzir os artigos mais modernos, os quaes, indubitavelmente, terão fácil collocação e darão bom lucro. (Balanço: 1913, D.O.E., 29.5.1914, p. 2331)

No período que antecede a Primeira Guerra Mundial, identificou-se que a Malharia foi afetada pela crise de acordo com os estudos de diversos autores (ver R.L. p 26-27). Três fatores demonstraram a delicada situação vivenciada pela Malharia a partir de 1913. O primeiro é perceptível pela indicação do crescente volume de produtos acabados (Produtos-estoque e consignações) e a grande quantidade de matéria-prima demonstrando a redução do mercado consumidor (tabela 13). O segundo, em função dos dividendos que mantinham uma rentabilidade média aproximadamente 12 % e, simplesmente, deixaram de ser distribuídos (tabela 14). E o terceiro que indica a redução de mais de 300% do valor do fundo de reserva ocorrido entre o ano de 1912 e 1913.

Tabela 13 – Produtos e Estoques, Consignações e Matéria Prima, 1909-1913 (em réis)

ANO	PRODUTOS - ESTOQUE		CONSIGNAÇÕES		MATÉRIA PRIMA	
	Valor Corrente	Variação Base 1909	Valor Corrente	Variação Base 1909	Valor Corrente	Variação Base 1909
1909	51:156\$600	100	13:409\$100	100	59:017\$600	100
1910	62:795\$400	122	5:656\$900	42	62:795\$400	106
1911	100:311\$360	196	27:968\$590	208	87:728\$480	148
1912	156:602\$470	306	49:260\$570	367	128:683\$020	218
1913	187:711\$440	366	22:265\$910	166	116:571\$620	197

Fonte : Balanço: 1909, D.O.E., 24.4.1910, p. 1238; 1910, D.O.E., 30.5.1911, p. 2109; 1911, D.O.E., 28.5.1912, p. 2223; 1912, D.O.E., 31.5.1913, p. 2351; 1913, D.O.E. 29.5.1914, p.2331. Arquivo Imprensa Oficial do Estado de SP.

Tabela 14 - Capital, Máquinas e Fundo de Reserva, 1909-1913 (em Réis)

ANO	CAPITAL		MÁQUINAS		FUNDO DE RESERVA		DIVIDENDO
	Valor Corrente	Varição Base 1909	Valor Corrente	Varição Base 1909	Valor Corrente	Varição Base 1909	
1909	500:000\$000	100	67:784\$100	100	3:362\$800	100	-
1910	500:000\$000	100	74:267\$200	109	6:259\$080	186	-
1911	500:000\$000	100	123:110\$290	181	8:672\$505	257	-
1912	500:000\$000	100	326:622\$227	481	10:815\$015	321	-
1913	500:000\$000	100	187:216\$317	276	3:310\$120	98	-

Fonte : Balanço: 1909, D.O.E., 24.4.1910, p. 1238; 1910, D.O.E., 30.5.1911, p. 2109; 1911, D.O.E., 28.5.1912, p. 2223; 1912, D.O.E., 31.5.1913, p. 2351; 1913, D.O.E. 29.5.1914, p.2331. Arquivo Imprensa Oficial do Estado de SP

A partir de 1918, a empresa adotou a razão social de Malharia Nossa Senhora da Conceição. A origem do nome “Malharia” deve-se ao fato de ser a malha a matéria prima utilizada; e Nossa Senhora da Conceição em homenagem à cidade de Jacareí, uma vez que essa Santa é a sua padroeira. Ata AGE 5.9.1918. Cópia da Certidão nº 1961. Junta Comercial do Estado de São Paulo. 18.9.1918 e (HADDAD, 2009a).

Em 1918, a empresa enfrentou dificuldades, deixando de apresentar bons resultados.

Devido a circunstancias superiores à nossa vontade, principalmente à falta de accessorios importantes, de difícil aquisição éramos obrigados a deixar algumas de nossas machinas paradas [...] mesmo assim a fábrica funcionou regularmente, de maneira que face a todas as encomendas a nós confiada (D.O.E., 27.3.1919, p.2108).

Nesse período, além da redução do capital social em 50%, também foi apresentado, no balanço, que a crise geral foi decorrente da pandemia de gripe ocorrida no mês de outubro na fábrica.

[...] Sr. Ernesto Diederichsen o qual passou a expor detalhadamente o estado econômico e a situação financeira da Companhia; demonstrou o referido accionista que a importância de quinhentos contos de réis representada pelas duas mil e quinhentas acções integralisadas, de duzentos mil réis cada uma, que constitue o capital da Companhia, existe hoje, apenas em cifras nos balanços sociaes, pois que a serie de insuccessos sobrevindos em vários negócios da Companhia, realmente reduziu-o de tal forma que, bem computadas as verbas do activo e passivo, não é elle hoje senão, realmente de duzentos e cincoenta contos de réis [...] (Ata da Assembléia Geral Extraordinária da Companhia Fábrica de Meias Hoffmann <<Jacarehy>> realizada em 22.4.1918, D.O.E., 25.5.1918, p.2950)

No período pós-guerra de 1918, a empresa mudou o seu controle acionário por duas vezes. Em 22 de abril de 1918, assumiu a sua presidência Ernesto Freitas Junior, porém ele renunciou em 24 de janeiro de 1919. Essa ocorrência, fez Ernesto Diederichsen tornar-se presidente da Malharia (Relatório da diretoria 24.2.1919, D.O.E., 27.3.1919. p. 2108).

No período de 1921 a 1922, observa-se no balanço – tabela 15, significativos valores na conta de produtos e matéria prima. Considerando que, no período, não foram apresentados valores nas contas de dividendos, lucro suspenso e fundo de reserva (tabela 16), entende-se que, apesar da produção, os produtos não foram absorvidos pelo mercado consumidor.

Tabela 15 – Matéria prima e Produtos, 1918-1926 (em Réis)

ANO	MATÉRIA PRIMA		PRODUTOS	
	Valor Corrente	Variação Base 1918	Valor Corrente	Variação Base 1918
1918	104:942\$110	100	13:691\$500	100
1919	167:719\$790	159	95:404\$530	696
1920	225:490\$150	214	125:460\$340	916
1921	138:216\$290	131	230:572\$640	1684
1922	128:550\$360	122	234:698\$580	1714
1923	130:389\$300	124	61:007\$280	445
1924	132:265\$050	126	54:506\$710	398
1925	269:876\$900	257	232:693\$190	1699
1926	100:562\$950	95	225:382\$740	1646

Fonte: Balanços: 1918, D.O.E., 27.3.1919, p. 2108; 1919, D.O.E., 28.5.1920, p. 3407; 1920, D.O.E., 7.7.1921, p.4150; 1921, D.O.E., 11.6.1922, p. 3900; 1922, D.O.E., 29.5.1923, p. 3906; 1923, D.O.E., 24.10.1924, p. 6368; 1924, D.O.E., 20.10.1925, p. 7217; 1925, D.O.E., 4.9.1926, p. 6523; 1926, D.O.E., 29.9.1927, p. 7210. Arquivo Imprensa Oficial do Estado de São Paulo.

16 – Dividendo, Lucro Suspenso e Fundo de Reserva, 1918-1926 (em Réis)

ANO	DIVIDENDO		LUCRO SUSPENSO		FUNDO DE RESERVA
	Valor Corrente	Variação Base 1918	Valor Corrente	Variação Base 1919	
1918	-	-	-	-	-
1919	-	-	21:391\$270	100	-
1920	-	-	34:174\$920	159	-
1921	-	-	-	-	-
1922	-	-	-	-	-
1923	-	-	34:941\$930	163	-
1924	-	-	181:172\$030	846	-
1925	-	-	272:347\$210	1273	-
1926	30:000\$000	-	272:347\$210	1273	-

Fonte: Balanços: 1918, D.O.E., 27.3.1919, p. 2108; 1919, D.O.E., 28.5.1920, p. 3407; 1920, D.O.E., 7.7.1921, p.4150; 1921, D.O.E., 11.6.1922, p. 3900; 1922, D.O.E., 29.5.1923, p. 3906; 1923, D.O.E., 24.10.1924, p. 6368;

1924, D.O.E., 20.10.1925, p. 7217; 1925, D.O.E., 4.9.1926, p. 6523; 1926, D.O.E., 29.9.1927, p. 7210. Arquivo Imprensa Oficial do Estado de São Paulo.

Segundo os estudos elaborados por Baer (2009) (ver R.L., p 27-29), pelo fato de a Malharia Nossa Senhora da Conceição ser uma empresa antiga, houve a necessidade de renovar o seu maquinário, assim como fizeram as demais empresas do setor têxtil do pós-guerra.

Nesse período, o investimento em modernização do maquinário não permitiu a distribuição de dividendos. Esse fato pode ser observado na evolução da conta de maquinários; no indicativo da conta lucro suspenso que foi destinado ao investimento e no empréstimo por debêntures no valor de 240:000\$000. Verifica-se que houve, também, investimento em suas instalações de forma acentuada a partir de 1922, conforme demonstrado na conta bens e raízes.

Tabela 17 – Bens de Raízes, Maquinários 1918-1926 (em Réis)

ANO	BENS DE RAÍZES		MAQUINÁRIOS	
	Valor Corrente	Varição Base 1918	Valor Corrente	Varição Base 1918
1918	44:000\$000	100	279:602\$100	100
1919	40:000\$000	90	248:393\$130	88
1920	65:837\$250	149	272:369\$010	97
1921	89:718\$670	203	477:842\$440	170
1922	114:356\$970	259	580:612\$340	207
1923	134:979\$180	306	526:478\$280	188
1924	139:884\$730	317	544:507\$860	195
1925	144:810\$630	329	567:554\$490	203
1926	145:352\$880	330	652:611\$490	233

Fonte: Balanços: 1918, D.O.E., 27.3.1919, p. 2108; 1919, D.O.E., 28.5.1920, p. 3407; 1920, D.O.E., 7.7.1921, p.4150; 1921, D.O.E., 11.6.1922, p. 3900; 1922, D.O.E., 29.5.1923, p. 3906; 1923, D.O.E., 24.10.1924, p. 6368; 1924, D.O.E., 20.10.1925, p. 7217; 1925, D.O.E., 4.9.1926, p. 6523; 1926, D.O.E., 29.9.1927, p. 7210. Arquivo Imprensa Oficial do Estado de São Paulo.

Em 1926, observa-se que a empresa passou a contar com títulos da empresa S.A. Fiação para a Malharia Indiana. A finalidade do investimento pode ter sido para regularizar o suprimento de fios para a sua produção. Em 1927, a Malharia adquiriu a Fábrica de Meias Marina. Esse fato foi mencionado nos balanços referentes aos anos de 1927 e 1928. Há registros demonstrando que, em 1930, a Malharia buscou novos mercados, nomeando agentes nos principais Estados do Brasil: Rio de Janeiro, Bahia, Pernambuco e Minas Gerais.

Segundo o balanço da empresa, houve uma retomada de crescimento no período em que antecede a Crise Mundial de 1929. Em registro do Relatório da

Diretoria da Malharia Nossa Senhora da Conceição, em 1929, a empresa realizou a reforma do prédio e também a importação de novos equipamentos.

[...] a importação de quatro machinas finas para a fabricação de meias de seda natural e a compra de um lote de cinco machinas, também para produtos de categoria, e todas estão em franco funcionamento [...]. Relatório da Diretoria da Malharia Nossa Senhora da Conceição (D.O.E., 18.2.1930, p.1651)

Tabela 18 – Capital Social, Títulos de Outra Empresa e Empréstimo em Debêntures, 1918-1926 (em Réis)

ANO	CAPITAL SOCIAL		TÍTULOS DE OUTRA EMPRESA		EMPRÉSTIMO EM DEBÊNTURES	
	Valor Corrente	Variação Base 1918	Valor Corrente	Variação Base 1918	Valor Corrente	Variação Base 1918
1918	250:000\$000	100	-	-	240:000\$000	100
1919	250:000\$000	100	-	-	240:000\$000	100
1920	250:000\$000	100	-	-	240:000\$000	100
1921	250:000\$000	100	-	-	240:000\$000	100
1922	250:000\$000	100	-	-	240:000\$000	100
1923	250:000\$000	100	-	-	240:000\$000	100
1924	250:000\$000	100	-	-	240:000\$000	100
1925	250:000\$000	100	-	-	240:000\$000	100
1926	250:000\$000	100	416:666\$800	-	240:000\$000	100

Fonte: Balanços: 1918, D.O.E., 27.3.1919, p. 2108; 1919, D.O.E., 28.5.1920, p. 3407; 1920, D.O.E., 7.7.1921, p.4150; 1921, D.O.E., 11.6.1922, p. 3900; 1922, D.O.E., 29.5.1923, p. 3906; 1923, D.O.E., 24.10.1924, p. 6368; 1924, D.O.E., 20.10.1925, p. 7217; 1925, D.O.E., 4.9.1926, p. 6523; 1926, D.O.E., 29.9.1927, p. 7210. Arquivo Imprensa Oficial do Estado de São Paulo.

Verifica-se, na tabela 19, que a empresa investiu em maquinário, pois passou de 608:270\$020, em 1928, para 1.166:450\$000, em 1929, representando um aumento de 92%. Na tabela 20, percebe-se a evolução do capital social que, no período de 1929 a 1930, cresceu 100%; a amortização do empréstimo contraído e o retorno da distribuição de dividendos em 1926, fato que nos anos anteriores deixou de ocorrer.

Tabela 19 - Bens de Raiz/Imóveis e Maquinário, 1924-1930 (em réis)

ANO	BENS DE RAIZ / IMÓVEIS		MAQUINÁRIO	
	Valor Corrente	Variação Base 1924	Valor Corrente	Variação Base 1924
1924	139:884\$730	100	544:507\$860	100
1925	144:810\$630	103	567:554\$490	104
1926	145:352\$880	103	652:611\$490	119
1927	163:084\$050	116	640:441\$530	117
1928	180:048\$000	128	608:270\$020	111
1929	378:398\$330	270	1.166:450\$000	214
1930	430:000\$000	307	1.415:429\$900	259

Fonte: Balanços: 1924, D.O.E., 20.10.1925, p. 7217; 1925, D.O.E., 4.9.1926, p. 6523; 1926, D.O.E., 29.9.1927, p. 7210; 1927, D.O.E., 14.4.1928, p. 3811; 1928, D.O.E., 27.4.1929, p. 4232; 1929, D.O.E., 18.2.1930, p. 1652; 1930, D.O.E. 26.2.1931, p. 47. Arquivo Imprensa Oficial do Estado de São Paulo.

Tabela 20 - Capital Social, Empréstimo em Debêntures e Dividendo, 1924-1930 (em réis)

ANO	CAPITAL SOCIAL		EMPRÉSTIMO EM DEBÊNTURES		DIVIDENDO
	Valor Corrente	Varição Base 1924	Valor Corrente	Varição Base 1924	Valor Corrente
1924	250:000\$000	100	240:000\$000	100	-
1925	250:000\$000	100	240:000\$000	100	-
1926	250:000\$000	100	240:000\$000	100	30:000\$000
1927	250:000\$000	100	240:000\$000	100	-
1928	250:000\$000	100	240:000\$000	100	30:000\$000
1929	250:000\$000	100	-	-	20:000\$000
1930	500:000\$000	200	127:300\$000	53	40:000\$000

Fonte: Balanços: 1924, D.O.E., 20.10.1925, p. 7217; 1925, D.O.E., 4.9.1926, p. 6523; 1926, D.O.E., 29.9.1927, p. 7210; 1927, D.O.E., 14.4.1928, p. 3811; 1928, D.O.E., 27.4.1929, p. 4232; 1929, D.O.E., 18.2.1930, p. 1652; 1930, D.O.E. 26.2.1931, p. 47. Arquivo Imprensa Oficial do Estado de São Paulo.

Nesse período, a Malharia, beneficiada pela Reforma Tarifária de 1929 e pelos resultados alcançados, consolidou sua posição no mercado de meias, conforme demonstrado acima, além de apresentar resultados na conta fundo reserva e lucro suspenso e saldo em conta corrente (tabela 21).

Tabela 21 - Fundo de Reserva e Lucros Suspensos e Saldo de Conta Corrente, 1924-1930 (em réis)

ANO	FUNDO RESERVA E LUCRO SUSPENSOS – TOTAL		SALDO EM CONTA CORRENTE	
	Valor Corrente	Varição Base 1924	Valor Corrente	Varição Base 1924
1924	181:172\$030	100	312:396\$020	100
1925	272:347\$210	150	598:020\$480	191
1926	272:374\$210	150	881:134\$850	282
1927	352:053\$643	194	790:152\$800	252
1928	303:101\$037	167	1.349:386\$870	431
1929	315:268\$950	174	2.462:616\$820	788
1930	-	-	293:561\$500	93

Fonte: Balanços: 1924, D.O.E., 20.10.1925, p. 7217; 1925, D.O.E., 4.9.1926, p. 6523; 1926, D.O.E., 29.9.1927, p. 7210; 1927, D.O.E., 14.4.1928, p. 3811; 1928, D.O.E., 27.4.1929, p. 4232; 1929, D.O.E., 18.2.1930, p. 1652; 1930, D.O.E. 26.2.1931, p. 47. Arquivo Imprensa Oficial do Estado de São Paulo.

No mesmo ano, de acordo com o balanço publicado no D.O.E. 26.2.1931, p. 47, nota-se que a empresa produziu diversos tipos de meias, além das existentes. O resultado divulgado no balanço demonstra que as meias tiveram boa aceitação no mercado. Nele, há o registro de um crescimento de 2.366:395\$800, e a indicação da existência de um contrato prévio da compra de toda a produção de meias de seda natural do ano de 1931. Nesse período, identificou-se, também, que a Malharia

contava com 430 operários e que, em função dos resultados atingidos, promoveu o aumento de 5% nos salários dos trabalhadores.

Em 1930, enquanto as outras empresas têxteis da região passavam por dificuldades, a Malharia Nossa Senhora da Conceição se manteve numa boa situação financeira (ver R.L., p. 28; R.L., p. 30).

4.1.3. Substituição de Importações: Bens de Consumo Corrente (1930 a 1960)

Em 1931, a Malharia continuou com 430 operários e obteve o valor de 2.806:956\$560 na venda de seus produtos, correspondendo a um aumento de 12% sobre o valor do exercício anterior. Conseguiu efetuar o pagamento dos juros referentes a dois semestres do empréstimo contraído anteriormente e resgatou 191 debêntures de 100\$000. (D.O.E., 2.3.1932, p.20)

Nesse mesmo ano, na Malharia, como na maioria das empresas, ocorreu o aproveitamento mais intenso da capacidade da maquinaria já instalada. Embora a conta de máquinas tenha sido aumentada em apenas 8%, a conta produtos apresentou um acréscimo de 291% em relação ao ano de 1930, estando esse fato de acordo com os estudos registrado em Furtado (2007) (ver R.L., p.31).

Verificou-se que o bom resultado dos negócios obtido no ano de 1931, levou a empresa, nos últimos dias de dezembro, a adquirir a instalação completa de uma importante fábrica de meias. Dentre os equipamentos adquiridos, destacam-se 4 máquinas Schubar e Salzer de 46 gg que aumentaram a fabricação de meias de seda natural. O sucesso desse empreendimento foi refletido na conquista de novos clientes e, conseqüentemente, no balanço de 1932, que passou de 1.533:933\$400 para 7.000:169\$700 (tabela 22) (D.O.E., 2.3.1932, p.20; 2.3.1933, p.16).

Um decreto implantado em 1931, Stein (1979) (ver R.L., p.30) restringiu, por três anos, a importação de maquinaria e crise econômica de 1929 levou muitas indústrias a se desfazerem de seus equipamentos. Como, nessa ocasião, a Malharia passava por um período economicamente estável, ela aproveitou a oportunidade e adquiriu, de segunda-mão, uma completa instalação de equipamentos. Isso permitiu o aumento de sua produção para atender a demanda

dos clientes. Em 1931, a empresa dobra o capital social e mantém o fundo de reserva para alguma eventualidade.

Em 1932, as empresas sofreram reflexos da Revolução Constitucionalista - movimento deflagrado no Estado de São Paulo. Embora nos meses de julho a outubro, a Malharia tenha realizado um volume baixo de vendas, a fábrica operou normalmente. As vendas realizadas no exercício atingiram a importância de 2.617:490\$300, aproximadamente, 7% menos que o realizado no exercício anterior. Apesar de o resultado obtido ter sido menor que o de 1931, a empresa, em 1932, pagou os juros do empréstimo contraído dos dois semestres e resgatou 242 debêntures, restando o saldo de 84:000\$000 (tabela 23).

Nesse período, verificou-se que a empresa realizou diversas modificações internas para melhor comodidade dos serviços industriais: construiu uma nova tinturaria para produtos da seda natural e ampliou um grande salão no qual foi instalada, convenientemente, a seção de máquinas circulares. (D.O.E., 2.3.1933, p.16)

Em 1933, o resultado obtido pela Malharia foi considerado satisfatório pelos acionistas. A empresa conseguiu colocar os seus produtos no mercado consumidor; as fábricas operaram dentro das normalidades; as vendas cresceram mais de 60% em relação ao ano anterior e, no decorrer do ano, amortizou o empréstimo em debêntures, restando o passivo de 65:200\$000 (tabela 23). Embora as vendas tenham crescido 60%, o resultado não foi proporcional, pois a empresa enfrentou os reflexos da concorrência que forçou a redução de sua margem de lucro. Houve também os prejuízos ocorridos em função do clima quente no norte do país, (D.O.E., 25.2.1934, p.31)

[...] e isso por duas razões capitais: a primeira porque fomos forçados a lutar com a concorrência que, por vezes, chegou ao absurdo de preços inteiramente irrisórios; a segunda, porque tivemos de arcar com diversos prejuízos havidos nas Praças do norte do País, onde a estação calmosa mais uma vez fez sentir todo o seu peso sobre a boa marcha dos negócios. Assim, pois, os resultados obtidos foram todos absorvidos pelos diversos fundos de amortização que constam do nosso Balanço (D.O.E., 25.2.1934, p.31).

Em 1934, o desempenho da empresa continuou a ser satisfatório. Houve franca aceitação de seus produtos no mercado; melhorias no maquinário; aquisição de

materiais para as novas instalações e o resgate 219 debêntures, restando o passivo de 44:200\$000 (tabela 23). Nesse ano, apesar de a venda apresentar aumento em relação ao ano anterior, passando para a importância de 5.578:835\$200, a empresa não conseguiu recuperar os resultados anteriores. No balanço de 1934, esse fato foi justificado como resultado da concorrência: “forçados a lutar contra a concorrência que, por vezes, chegou a preços ínfimos, motivada certamente pela crise financeira e econômica que ainda perdurou nesse exercício e acarretou restrições nos negócios” (D.O.E., 21/2/1935, p. 35).

Em 1935, a Malharia resgatou 210 debêntures, reduzindo o saldo da conta para 23:200\$000 (tabela 23), programado para ser resgatado em 5 de dezembro de 1936. No balanço publicado em 1936, foi relatado que a aceitação dos produtos no mercado brasileiro transcorreu dentro da normalidade (D.O.E., 17/3/1936, p. 17).

Em 1936, a empresa efetuou o resgate da última parcela dos debêntures e ampliou o imóvel, conforme relatado no balanço do exercício:

No exercício passado devemos assinalar dois factos principais: o primeiro, o resgate final de nosso empréstimo garantido por debêntures, cujo último pagamento realizou-se a 5 de dezembro p. p., deixando assim esta Sociedade inteira e definitivamente livre do ônus que sobre a mesma pesava. O segundo, o fechamento da nossa primitiva fábrica, installada em edifício antigo que não mais satisfazia às necessidades da produção. Portanto, para melhor e mais proveitosa organização do trabalho, esta Sociedade fez aumentar consideravelmente a sua “Fábrica Marina” sita á Rua Barão de Jacarehy nº 74, desta cidade, construindo novas e perfeitas instalações para onde mudou todas as secções que ainda funcionavam o velho prédio do Largo da Matriz nº 1 (D.O.E., 9.3.1938, p. 46).

Em 1937, a empresa retomou os investimentos no novo edifício da fábrica. Adquiriu novas e modernas máquinas com o objetivo de obter produtos originais e, assim, melhorar da qualidade de acabamento para enfrentar a concorrência surgida nos anos anteriores (D.O.E 9.3.1938). No período de 1938 a 1939, a Malharia manteve o ritmo do ano anterior (D.O.E, 9.3.1938, p.52; 9.3.1939, p.66; 28.2.1940, p.66).

Verifica-se que a Grande Crise Mundial de 1929 não afetou os negócios da Malharia como o ocorrido com a grande maioria das empresas, indicadas nos estudos de diversos autores (ver, R.L. p.30-32). Apesar de o Brasil ter passado pela crise econômica, devido aos reflexos da Grande Crise Mundial, a Malharia se

consolidou no mercado. Em 1936, conseguiu eliminar o passivo do empréstimo contraído através de debêntures; aumentou significativamente a conta de imóveis; ampliou as suas instalações; realizou investimentos em equipamentos e, conseqüentemente, aumentou a sua produção (tabela 22).

Tabela 22 - Fundo de Imóveis, Máquinas e Produtos, 1930-1939 (em réis)

ANO	IMÓVEIS		MÁQUINAS		PRODUTOS	
	Valor Corrente	Variação Base 1930	Valor Corrente	Variação Base 1930	Valor Corrente	Variação Base 1930
1930	430:000\$000	100	1.415:429\$900	100	306:792\$660	100
1931	470:000\$000	109	1.533:933\$400	108	891:646\$170	291
1932	500:435\$330	116	7.000:169\$700	495	992:522\$000	324
1933	502:488\$350	117	2.731:058\$310	193	597:140\$200	195
1934	510:758\$900	119	2.677:000\$710	189	410:111\$280	134
1935	523:664\$700	122	2.750:307\$760	194	811:145\$550	264
1936	790:629\$050	184	2.749:967\$460	194	500:615\$250	163
1937	912:243\$450	212	3.435:275\$930	243	957:476\$590	312
1938	933:169\$350	217	3.430:631\$560	242	585:889\$520	191
1939	963:169\$350	224	3.415:656\$463	241	605:543\$320	197
1940	1.018:941\$650	237	3.516:542\$200	248	331:281\$070	108
1941	1.044:889\$050	243	3.532:738\$200	250	Valor ilegível	

Fonte: Balanços: 1933, D.O.E., 25.02.1934, p. 41; 1934, D.O.E., 21.2.1935, p. 45; 1935, D.O.E., 17.3.1936, p. 61; 1936, D.O.E., 28.2.1937, p. 46; 1937, D.O.E., 9.3.1938, p. 52; 1938, D.O.E., 9.3.1939, p. 66; 1939, D.O.E., 28.2.1940, p. 66, 1940, D.O.E., 28.02.1940, p. 52; 1941, D.O.E., 24.4.1941, p. 46; 1942, D.O.E., 21.3.1942, p. 42. Arquivo Imprensa Oficial do Estado de São Paulo.

Tabela 23 - Empréstimo por debêntures, 1930-1939 (em réis)

ANO	FUNDO DE RESERVA	FUNDO DIVIDENDO	FUNDO CREDORES DUVIDOSOS	FUNDO DEPRECIÇÃO	CAPITAL SOCIAL	EMPRÉSTIMO POR DEBÊNTURES	
						Valor Corrente	Variação Base 1930
1930	250:000\$000	40:000\$000			500:000\$000	127:300\$000	100
1931	250:000\$000	40:000\$000			1.000:000\$000	108:200\$000	85
1932	250:000\$000		50:000\$000		1.000:000\$000	84:000\$000	66
1933	250:000\$000		60:000\$000		1.000:000\$000	65:200\$000	51
1934	250:000\$000		79:997\$910		1.000:000\$000	44:200\$000	35
1935	250:000\$000		78:000\$000		1.000:000\$000	23:200\$000	18
1936	250:000\$000		98:515\$100		1.000:000\$000	-	-
1937	250:000\$000		168:545\$100		1.000:000\$000	-	-
1938	250:000\$000		141:340\$100		1.000:000\$000	-	-
1939	250:000\$000		137:481\$800		1.000:000\$000	-	-
1940	250:000\$000		137:481\$800	1.283:918\$860	1.000:000\$000	-	-
1941	250:000\$000		112:643\$350	1.365:592\$820	1.000:000\$000	-	*

Fonte: Balanços: 1933, D.O.E., 25.02.1934, p. 41; 1934, D.O.E., 21.2.1935, p. 45; 1935, D.O.E., 17.3.1936, p. 61; 1936, D.O.E., 28.2.1937, p. 46; 1937, D.O.E., 9.3.1938, p. 52; 1938, D.O.E., 9.3.1939, p. 66; 1939, D.O.E., 28.2.1940, p. 66, 1940, D.O.E., 28.02.1941, p. 52; 1941, D.O.E., 24.4.1942, p. 46. Arquivo Imprensa Oficial do Estado de São Paulo.

No período da Segunda Guerra Mundial, a empresa pertencia a um grupo alemão Theodor Wille, com sede em Hamburgo, na Alemanha. Em agosto de 1942, com a entrada do Brasil na Segunda Guerra Mundial, o governo federal colocou um

interventor com objetivo de desapropriar os bens da empresa. De acordo com os balanços de 1942 e 1943, há indícios de que o interventor era Bruno Máximo Michellini (D.O.E 30.3.1943; 19.3.1944) (ver, R.L.. p.32).

Em agosto de 1944, Miguel Hadadd adquiriu a Malharia Nossa Senhora da Conceição por meio de um processo licitatório. A gestão da empresa ficou sob a sua responsabilidade e de seus filhos: Adib Miguel Haddad, Farid Miguel Haddad e Labib Miguel Haddad. Entre o período de 1947 e 1949, Elias Miguel Haddad se integra à administração da Malharia (HADDAD, 2009a).

No período pós-guerra, com o desaparecimento da competição externa, e a disponibilidade de todo o mercado interno, a empresa foi beneficiada, inclusive exportando os seus produtos para os países latino-americanos e algumas nações da África (HADDAD, 2009a) (ver R.L., 34). No ano de 1944, verificou-se o pico dos resultados positivos da Malharia. A partir desse ano, foi evidenciado resultado na conta lucro líquido do exercício (ver R.L., p.32).

Acompanhando a dinâmica do setor industrial no período da guerra e no imediato pós-guerra, a Malharia obteve boa lucratividade como pode ser observado através do valor de lucro líquido no exercício descrito na tabela 24.

Tabela 24 – Lucro Líquido no Exercício (1944-1949) (em Cruzeiros)

ANO	LUCRO LÍQUIDO NO EXERCÍCIO	
	Valor Corrente	Valor Deflacionado Ano Base 1950
1944	121.453,53	121.453,53
1945	215.986,30	185.555,24
1946	Balanço Não localizado	
1947	48.456,70	29.296,67
1948	214.077,40	125.191,46
1949	235.712,60	131.977,94

Fonte: Balanços: 1944, D.O.E., 25.03.1945, p. 40; 1945, D.O.E., 18.5.1946, p. 35; 1947, D.O.E., 25.3.1948, p. 77; 1948, D.O.E., 21.4.1949, p. 44; 1949, D.O.E., 1.4.1950, p. 69. Arquivo Imprensa Oficial do Estado de São Paulo.

A elevada taxa de crescimento do setor industrial, promovida pelo Plano de Metas, tanto na abordagem do desenvolvimento da infraestrutura quanto do controle de câmbio, favoreceu o resultado da Malharia. A região do Vale do Paraíba Paulista foi beneficiada pela construção da Rodovia Presidente Dutra e pelo transbordamento das indústrias têxteis da região metropolitana de São Paulo. Pelo fato de a capital paulista ser o centro dinâmico da economia, a rodovia produziu ganhos para a

Malharia cujo transporte era realizado pela sinuosa estrada São Paulo-Rio. Ela passava por São Miguel e Mogi das Cruzes cujo percurso por automóvel era realizado entre três horas e meia a quatro horas. Essa demora ocorria porque, naquela época, não havia tecnologia das máquinas de movimentação de terra e terraplanagem, portanto, não se cavavam túneis, as estradas tinham que contornar as montanhas (ver R.L., p.32-38).

Na tabela 25, verificou-se que, em 1955, o patrimônio líquido da empresa em valores deflacionados com base no ano de 1950 foi de Cr\$ 5.534.263,20. Em 1956, passou para Cr\$ 14.383.617,66 com aumento de 260%. Resultado da inovação dos fios de náilon importados que permitiu o desenvolvimento de novos processos de produção e do uso de equipamentos tecnologicamente atualizados. Os lucros evoluíram satisfatoriamente, assim como o patrimônio líquido.

Tabela 25 – Lucro Líquido no Exercício e Patrimônio Líquido (1950-1956) (em Cruzeiros)

Ano	Lucro Líquido no Exercício		Patrimônio Líquido	
	Valor Corrente	Valor Deflacionado Ano Base 1950	Valor Corrente	Valor Deflacionado Ano Base 1950
1950	121.619,80	121.619,80	4.706.657,90	4.706.657,90
1951	426.384,10	380.700,09	7.415.005,60	6.620.540,71
1952	475.293,60	361.715,07	7.896.541,30	6.009.544,37
1953	791.821,40	526.476,99	9.343.651,90	6.212.534,51
1954	Não Localizado			
1955	1.544.303,00	681.510,59	12.540.640,40	5.534.263,20
1956	3.578.587,10	1.306.053,68	39.411.112,40	14.383.617,66

Fonte: Balanços: 1950, D.O.E., 28.04.1951, p. 99; 1951, D.O.E., 29.4.1952, p. 59; 1952, D.O.E., 29.4.1953, p. 42; 1953, D.O.E., 4.5.1954, p. 88; 1955, D.O.E., 17.4.1956, p. 37; 1956, D.O.E., 15.5.1957, p. 25. Arquivo Imprensa Oficial do Estado de São Paulo.

Quanto aos produtos, no início da década de 1940, a Malharia produzia as meias em teares que se chamavam *full-fashion*, que nada mais eram do que teares *cotton machine* aperfeiçoados que produziam a meia com o tecido aberto e moldado que, costurado, dava o formato da perna de uma mulher. As principais fibras utilizadas, naquela época, eram o algodão penteado, a seda natural e o raion viscose. Esses equipamentos mecânicos eram de difícil manuseio e exigiam mão de obra de alta qualificação para a mudança de padrão, tamanho e desenho (HADDAD, 2009a)

Entre os anos de 1937 a 1939, a empresa química americana DuPont tinha um departamento de desenvolvimento muito atuante. Lá trabalhava um químico,

chamado Wallace H. Carothers, que inventou a fibra náilon poliamida, registrada pela DuPont como Nylon. A característica principal do fio de náilon é a alta resistência e densidade leve. A sua primeira aplicação ocorreu na produção de meias finas. As meias finas eram classificadas por *denier*, “(...) sendo *deniers* a unidade de peso pela qual fios de seda, raion ou náilon são medidos. A de quinze *deniers* é uma meia leve, bem transparente, enquanto a de quarenta *deniers* é mais grossa e mais durável.” (CALLAN, 2007, P.215; HADDAD, 2009a).

Devido à característica do fio de náilon, o governo americano confiscou toda a produção de fios náilon para a fabricação de paraquedas durante a Segunda Guerra Mundial. Naquela época, as mulheres disputavam a pouca quantidade de meias produzida, porque além de serem mais finas eram muito mais resistentes e embelezavam, ainda mais, as pernas femininas (HADDAD, 2009a).

Com o fim da guerra em 1945, o governo americano liberou o náilon para a produção de meias femininas. No Brasil, havia duas empresas que representavam a DuPont: a Duperial, de origem americana; e a ICI Imperial, de origem inglesa. Por intermédio dessas empresas, entre 1946 e 1947, a Malharia Nossa Senhora da Conceição importou o fio de náilon, tornando-se a primeira empresa fabricante de meias no continente sul americano a importar esse tipo de fio para produzir meias de náilon e a lançá-las no mercado brasileiro (HADDAD, 2009a).

Nessa época, o fio de náilon era de 30 deniers ou 30 decitex, no sistema decimal, não tão fino como os existentes nos dias atuais. O fio produzido era o monofilamento que também evoluiu para o multifilamento. Com o advento do náilon, o equipamento de fabricação passou a ser produzido em gauges mais finos. Gauge (número de pontos por polegada e meia, utilizado para medida das malhas mais finas). No período anterior, o gauge usado era de 45 e 51 e, no pós-guerra, passou para 60, 66 e até 75 (HADDAD, 2009b).

O náilon passou a ser fabricado em escalas mais finas e permitiu a fabricação de meias com tecidos mais finos que deram maior transparência ao produto. As meias eram fabricadas em comprimentos e tamanhos de pés variados. A costura era necessária para permitir que a meia se amoldasse à perna feminina: a parte do tornozelo mais fina; a barriga da perna, um pouco mais grossa e, depois, a coxa. Nas produções seguintes, as meias foram fabricadas com calcanhar e ponteira com

o objetivo de fixá-las melhor à perna e evitar a danificação do produto, evitando furos e desfiamentos do tecido (HADDAD, 2009a).

Na evolução do aperfeiçoamento da produção de meias, ocorreu a elastização do náilon que, atualmente, é denominado de texturização. Esse processo é realizado em três operações: torção do fio num sentido; fixação com o calor do vapor; e torção no sentido inverso. O náilon é uma fibra termoplástica que possui memória. Quando fixada num sentido e depois no outro, ela abre, fica volumosa e elástica. No início, esse procedimento era realizado em fio de náilon de 70 deniers, a dois cabos, que produzia um material mais grosso. Essa evolução permitiu a fabricação de meias masculinas, denominadas de “espuma de náilon”, em tamanho único, e as meias-calças femininas (HADDAD, 2009a).

A pesquisa nessa área avançou, e foi possível efetuar o mesmo processo de texturização com fios de 20 e 15 deniers. Essa evolução permitiu o uso de máquinas circulares de diâmetro pequeno, 3 ½ polegadas na fabricação de meias. Essa máquina produzia um tubo reto, a meia era fechada na ponteira e moldada na fôrma, por meio de uma câmara de vapor que, em temperatura e pressão específica, dava formato à meia. Esse processo permitiu à Malharia ser pioneira no Brasil na produção meias femininas finas, em tamanho único e sem costura (HADDAD, 2009a).

No final da década de 1950, a Malharia, entendendo ser a moda um fator importante para os negócios da empresa, adotou como política participar da Feira Nacional da Indústria Têxtil – FENIT, a pioneira das feiras comerciais (CALLAN, 2007, p.129). A Malharia esteve presente nessa feira da primeira até a vigésima primeira edição. Nos primeiros anos do evento, ela associou-se a uma empresa americana Kayser-Roth, fabricante da meia Kaiser de maior prestígio nos Estados Unidos da América na época. A Kaiser-Roth possuía uma empresa chamada Miss Universe Passion Contest que patrocinava o evento de Miss Universo. Sempre que a FENIT recebia a miss universo, ela utilizava e divulgava as meias da Malharia (HADDAD, 2009a).

Até a década de 1960, a empresa evoluiu no desenvolvimento de vários produtos e marcas. Uma das marcas mais famosas foi a Eternelle, inspirada no slogan “Eterna para Ela”. A meia Eternelle era feita com uma trama de fios

denominada *nodran* cuja característica era um processo que não permitia correr o fio quando da sua ruptura. Os fios eram todos amarrados, ponto por ponto, portanto, se fizesse um buraco não desfiaria (HADDAD, 2009a).

4.1.4. Crise dos Anos 60, milagre brasileiro II PND: indústria de bens de consumo duráveis e indústria pesada

Apesar de a década de 1960 ter sido um período difícil para a maioria das empresas, a análise do balanço da Malharia demonstrou que esse foi o período áureo da empresa, conforme demonstrado na tabela 26 (ver, R.L. p. 36-37).

O bom resultado da produção de meias finas coloridas em 1964 permitiu o aumento de 206% no patrimônio líquido da empresa em relação ao ano anterior. Em 1968, a empresa teve aumento no lucro líquido no exercício de quase 900%.

Tabela 26 – Lucro Líquido no Exercício e Patrimônio Líquido (1960-1969) (em Cruzeiros até 1966 e a partir de 1967 Cruzeiro Novo (1.000 cruzeiros=1,00 cruzeiro novo))

Ano	Lucro Líquido no Exercício		Patrimônio Líquido	
	Valor Corrente	Valor Deflacionado Ano Base 1960	Valor Corrente	Valor Deflacionado Ano Base 1960
1960	2.339.371,20	2.339.371,20	68.456.996,90	68.456.996,90
1961	5.210.293,40	3.387.707,02	121.548.259,30	79.030.077,57
1962	12.041.345,40	4.964.628,08	93.761.568,70	39.645.483,59
1963	20.366.565,20	5.598.286,20	136.219.165,40	37.443.420,95
1964	20.882.554,00	3.732.359,96	642.011.538,00	114.747.370,50
1965	72.463.012,00	7.601.574,87	665.473.115,00	73.484.222,06
1966	29.396.120,00	2.402.821,65	1.395.911.212,00	114.100.965,50
1967	23.395,67	1.415,60	1.960.249,80	118.594,58
1968	559.701,87	26.981,39	2.417.173,44	116.523,98
1969	169.675,27	6.737,69	4.845.997,54	192.431,30

Fonte: Balanços: 1960, L.D.G. 1960, v.26, p 320-322; 1961, L.D.G. 1961, v.27, p 319-322; 1962, L.D.G. 1962, v.29, p 12-14; 1963, L.D.G. 1962, v.29, p 252-255; 1964, L.D.G. 1963, v.30, p 92-96; 1965, L.D.G.1964, v.31, p 381-384; 1966, L.D.G.1965, v.32, p 328-331; 1966, L.D.G.1965, v.32, p 328-331; 1967, L.D.G.1966, v.33, p 220-223; 1968, L.D.G.1968, v.34, p 91-94; 1969, L.D.G.1968, v.34, p 385-387

No final da década de 1960, Elias Miguel Haddad, como executivo da empresa, foi aos EUA e fechou um negócio de importação de máquinas. Quando retornou ao Brasil, foi surpreendido por uma nova lei que exigia um depósito no valor das máquinas para poder retirá-las. Uma parte desse depósito era a fundo perdido e a outra seria devolvida em seis meses. A empresa não tinha condições para efetuar esse depósito, porém não poderia romper o negócio e, também, não poderia obter a licença de importação. Para resolver esse impasse, Elias Miguel Haddad foi ao Rio

de Janeiro para negociar com o diretor da CACEX. Solicitou-lhe um prazo para exportar as meias, no valor do maquinário que ele estava importando, com dispensa do depósito. O diretor deferiu a solicitação e concedeu-lhe o prazo de 3 anos, com a condição de que a empresa exportasse o dobro do valor das máquinas. Decorridos os três anos, a empresa não atingiu a meta de exportação e justificou-a por meio dos comprovantes de contatos feitos com o exterior. A CACEX concedeu à Malharia mais um ano (HADDAD,2009a).

Em 1970, os contatos realizados anteriormente começaram a surtir efeito. A Malharia fechou um grande contrato com uma empresa americana, uma Central de Compras, intermediado pela Mitsue. A Mitsue era uma *trading* forte no Japão. Como o volume do negócio era superior à capacidade de produção da Malharia, o Sr. Elias Miguel Hadadd convidou os quatro principais fabricantes de meias do país para participar com ele nesse negócio, constituindo, assim, o primeiro consórcio de exportação no Brasil para cumprir o contrato (HADDAD, 2009a).

No Brasil, o Consórcio de Exportação era constituído por cinco empresas brasileiras: a Malharia Nossa Senhora da Conceição S/A, a Indústria Brasileira de Meias S/A, Drastosa S/A, o Comércio e Indústria de Meias, a Indústria de Meias Iris S/A e a Malharia Irmãos Daher Daud. Esse grupo fechou negociações com uma grande firma americana, Family Leon Inc, que servia agências de outras 75 empresas que, por sua vez, possuíam 39 mil pontos de vendas. A firma norte-americana utilizou a empresa japonesa Mitsui, que atuava como agente e comprador, para os negócios internacionais. O contrato fechado pelo Consórcio de Exportação foi de 2 milhões de dólares, ou seja, 600 mil dúzias de meias femininas por ano. (Jornal Diário de São Paulo, 6 de maio de 1970, p. 10, 1^o Caderno). Na época, os Estados Unidos eram o maior mercado consumidor de meias femininas, porém devido ao alto custo de mão de obra, utilizavam-se da estratégia de importação desses produtos (HADDAD, 2009a).

Ocorreram diversos problemas no cumprimento desse contrato. Um deles foi com o custo do frete, que só se resolveu por meio de um contrato com a Varig, estipulando um prazo de 52 semanas para o envio do volume da exportação, que seguia todas as quintas-feiras. Outra dificuldade foi com a matéria-prima que era importada com a operação morosa para a necessidade do consórcio. Para resolver

isso, houve uma negociação com o Ministro da Fazenda, Delfim Neto, em que se decidiu criar um drawback. Mais tarde, esse mecanismo de exportação ficou conhecido no consórcio como “drawback verde e amarelo”. Ele funcionava desta maneira: o consórcio comprava a matéria-prima no Brasil como se ela tivesse sido exportada; então, esse custo tinha todos os benefícios da exportação na época, e a Malharia usava essa matéria-prima na fabricação das meias que, posteriormente, eram exportadas (HADDAD, 2009a).

O programa foi um sucesso. O consórcio cumpriu o contrato e exportou as meias até para o Japão. Nessa época, ele recebeu várias homenagens no Clube Nacional. Entre elas: do Ministro Delfim Neto, da Rhodia, enfim, de todos os produtores envolvidos naquele processo. O negócio não pôde ser renovado por causa do preço do produto que caiu, e da inviabilidade do custo da operação (HADDAD, 2009a).

A tabela 27 evidenciou que o empreendimento e o desenvolvimento de produtos apresentaram resultados positivos na conta de lucro líquido.

Tabela 27 – Lucro Líquido no Exercício e Patrimônio Líquido (1970-1979) (em Cruzeiros (1,00 cruzeiro novo = 1,00 cruzeiro))

Ano	Lucro Líquido no Exercício		Patrimônio Líquido	
	Valor Corrente	Valor Deflacionado Ano Base 1970	Valor Corrente	Valor Deflacionado Ano Base 1970
1970	62.508,11	62.508,11	5.969.255,80	5.969.255,80
1971	138.851,23	115.370,38	7.973.746,95	6.628.218,58
1972	103.045,18	71.908,71	6.668.809,87	4.653.740,31
1973	812.211,81	462.009,00	13.427.283,18	7.637.817,51
1974	336.475,11	141.972,62	23.323.131,67	9.840.983,83
1975	203.460,62	64.122,48	29.529.048,64	9.306.350,03
1976	2.592.352,66	553.448,48	38.813.686,63	8.286.440,36
1977	1.184.355,76	172.974,40	22.732.812,19	3.320.112,78
1978	-741.607,91	77.973,71	35.232.970,22	3.704.444,35
1979	545.788,08	36.832,77	52.455.812,43	3.540.006,23

Fonte: Balanços: 1970, L.D.G. 1969, v.35, p 284-287; 1961, L.D.G. 1971, v.36, p 166-169; 1972, L.D.G. 1972, v.37, p 42-45; 1973, L.D.G. 1973, v.37, p 166 -169; 1974, L.D.G. 1974, v.38, p 168-171; 1975, L.D.G.1974, v.38, p 423-426; 1976, L.D.G.1976, v.39, p 199-202; 1977, L.D.G.1977, v.39, p 462-465; 1978, L.D.G.1978, v.40, p 263-265; 1978, L.D.G.1979, v.41, p 54-56.

Para uma melhor compreensão deste estudo, é importante conhecer, por meio da história, os vários processos de produção por que passou a Malharia até alcançar o reconhecimento público de seu produto: as meias finas.

Após a invenção do fio de náilon, as pesquisas realizadas pela DuPont continuaram. Em 1958, era lançada a Lycra, marca registrada da empresa. A lycra é uma fibra sintética, elástica, resistente à abrasão que, ao ser esticada, volta à forma original, aumentando não só a elasticidade como também a aderência. Esse material

permitiu a fabricação das famosas meias de Lycra (HADDAD, 2009a; CALLAN, 2007).

Na década de 1960, foi lançada, no mercado de moda, a meia-calça como alternativa da meia fina – “Peça elástica que cobre os pés, as pernas e o corpo até a cintura [...], a meia calça (uma combinação de calcinha e meia fina)” (CALLAN, 2007, p. 204- 214).

Nessa década de 60, a moda foi muito favorável aos negócios da empresa. Mary Quant foi o destaque desse período com a criação da minissaia. Essa peça destacava bem a perna feminina, principalmente quando combinada com cores. As cores foram e são, até hoje, muito importantes para a moda. Nesse período, a Malharia foi pioneira no uso de cores, além das tradicionais constituídas de preto, de branco e de vários tons de bege (HADDAD, 2009a; CALLAN, 2007). Comercialmente, a empresa adotou como estratégia focar em uma marca, foi nesse período que surgiu a LOLYPOP (HADDAD, 2009a).

A moda da década de 1970 trouxe o jeans e, com ele, uma influência negativa para os negócios da empresa. O jeans é considerado inimigo natural da meia feminina porque esconde tudo. Nessa época, criaram uma empresa de propaganda e marketing, patrocinada por todos os fornecedores de matéria-prima, de corantes e de embalagens, chamada “COMPROMEIAS”. Foi veiculada uma grande campanha na televisão dizendo que o uso da meia valorizava as pernas das mulheres. Vinícius de Moraes transmitia a mensagem, com um violão, dizia: “Olha, as feias que me perdoem, mas a elegância é fundamental”. Foi um grande sucesso (HADDAD, 2009a).

Ainda nessa década, a Malharia inovou também na linha de meias esportivas. Produziu meias geradas da conjugação das meias de nylon texturizado com algodão, e com o desenvolvimento do tecido atalhado e lycra. As meias de futebol, com logotipo dos clubes, foram usadas, pela primeira vez, pela seleção brasileira no campeonato mundial na Espanha com a marca Topper (HADDAD, 2009a).

Além da marca própria, a empresa foi um grande destaque na fabricação de marcas de terceiros. As meias Topper eram uma marca da Alpargatas, mas quem produzia as meias esportivas era a Malharia. Atualmente, a empresa não se destaca nesse setor, pois a estratégia adotada focou na meia feminina (HADDAD, 2009a).

Em 1970, quando a venda das meias finas decresceu, a Malharia decidiu enfrentar a crise desenvolvendo um processo de fabricação de lingerie com tecidos de meia. Lançaram, no mercado, uma lingerie fina e de aparência jovem, com estampas localizadas. Esse tipo de lingerie colaborou para o destaque da marca Lolypop (HADDAD,2009b).

Paralelamente aos desenvolvimentos tecnológicos, a Malharia desenvolveu suas marcas próprias que se tornaram famosas no mercado nacional e também nos países para os quais foram exportadas, tais como: Lolypop, Eternelle, Oxford, Maxxi, Bambina, assim como marcas licenciadas de terceiros.

4.1.5. A década de 1980 – a hiperinflação e a crise externa e fiscal

A década de 1980 foi considerada um período recessivo para a economia brasileira (ver R.L., p 40-41). A Malharia apresentou crescimento na ordem de 10% a.a. por dez anos. No início dessa década, a Malharia lançou a produção da meia esportiva, com felpa e com desenhos localizados na parte superior. A empresa investiu muito nesse negócio, chegando a importar maquinário para a produção desse artigo (HADDAD, 2009a).

No Brasil, foi pioneira na fabricação dessas meias esportivas. Além de produzi-las com as marcas próprias como Maxxi e Oxford, também utilizou marcas de terceiros. Nessa época, o destaque foi para as marcas: Topper, Rainha, Adidas, Reebok e Nike (HADDAD, 2009a). Essas marcas eram utilizadas sob licenciamento. Havia dois tipos de licenciamento: o parcial, em que a empresa produzia a meia, e o dono da marca realizava a venda; e o licenciamento pleno ou full, em que a empresa produzia e vendia a meia. A Malharia utilizou a marca Speedo sob licenciamento pleno por 17 anos. Pagou royalty que variou de, aproximadamente, 17% na fase inicial até 7% (HADDAD, 2009b).

As marcas produzidas sob licenciamento parcial foram: Pool, pertencente à Riachuelo na época; Topper; Rainha; Adidas; Reebok e Nike pertencente à Alpargatas, posteriormente, vieram Azaléia, Olimpykus e outros.

Nesse período, tudo o que era necessário para a produção da meia esportiva se desenvolvia internamente na Malharia: adquiriram-se máquinas específicas para a

sua fabricação; montou-se uma linha de fabricação de elástico; criou-se uma tinturaria para o náilon, e outra para o algodão para obter a mesma tonalidade no náilon e no algodão. O elevado investimento envolvido na produção da meia esportiva motivou as grandes lojas a terceirizarem a sua produção.

Nessa década, a empresa continuou a produzir meias femininas e infantis. Outra inovação foi o lançamento de algumas meias massageantes que ativavam a circulação e evitavam a celulite. Eram meias de descanso, em que a compressão era controlada; era mais forte na parte de baixo e mais solta na parte de cima, forçando, dessa forma, a circulação do sangue.

Na tabela 28, identificou-se o bom resultado através do registro do lucro líquido no exercício ao longo de toda a década

Tabela 28 – Lucro Líquido no Exercício e Patrimônio Líquido (1980-1989) (em Cruzeiro até 1985 e a partir de 1986 em Cruzado (1.000 cruzeiros = 1,00 cruzado))

Ano	Lucro Líquido no Exercício		Patrimônio Líquido	
	Valor Corrente	Valor Deflacionado Ano Base 1980	Valor Corrente	Valor Deflacionado Ano Base 1980
1980	3.105.053,88	3.105.053,88	82.459.846,85	82.459.846,85
1981	9.929.360,59	5.091.979,79	172.064.191,65	88.238.046,97
1982	99.171.313,74	25.428.541,98	447.103.631,46	114.641.956,80
1983	173.303.753,00	14.298.992,12	1.320.476,00	108.950,17
1984	258.773.214,00	6.591.268,82	4.450.476.340,00	113.359.050,90
1985	4.483.553,00	34.079,91	18.319.868,00	139.251,05
1986	25.563.379,00	117.743,90	59.974.647,00	276.240,83
1987	59.420.048,00	53.056,46	308.901.518,00	275.819,70
1988	211.116,00	16.571,11	3.134.953.989,00	13.068.837,81
1989	4.292.198,00	17893,10	54.042.600,00	225.290,06

Fonte: Balanços: 1980, L.D.G. 1979, v.41, p 381-383; 1981, L.D.G. 1980, v 42, p 235-237; 1982, L.D.G. 1981, v.43, p 157-160; 1983, L.D.G. 1983, v.47, p 280 -281; 1984, L.D.G. 1984, v.53, p 405-406; 1985, L.D.G.1985, v.59, p 214-218; 1986, L.D.G.1986, v.63, p 348-352; 1987, L.D.G.1987, v.67, p 218-222; 1988, L.D.G.1988, v.72, p 117-121; 1989, D.O.E., 28.4.1990, p.180.

4.1.6. Anos 90/Século XXI: a abertura econômica e a indústria brasileira

No dia 28 de abril de 1993, ocorreu a cisão nos negócios da família Haddad, e a empresa passou a ser Limitada (Ltda), pois não justificava haver uma Sociedade Anônima (S/A) para uma empresa familiar de capital fechado. Além disto, outro fator que levou a diretoria a transformar a empresa em Ltda foi a evolução da bolsa de valores, que tornou a legislação da S/A muito mais complexa e com muitas

obrigações, enquanto a da empresa Ltda era mais simples.(Ata de Reunião da Assembléia Geral Extraordinária de 28.4.1993)

A abertura econômica brasileira, iniciada na década de 1990, bem como o processo da globalização dos diversos fluxos, colocaram novos desafios à empresa (ver R.L., p.47-49).

Pelo fato de o mercado ser o principal foco da empresa, as suas ações foram definidas pela política de marketing. Dessa forma, a empresa realizou pesquisa de mercado para verificar ou criar a necessidade, associou o produto a uma marca e foi em busca dos fornecedores que podiam ser terceiros ou a própria empresa. Para a pesquisa e o desenvolvimento, a empresa procurou beneficiar-se dos progressos verificados nos centros mais avançados. Para isso, promoveu frequentes viagens de visita tanto para as empresas fabricantes de meias, quanto para as empresas fabricantes de equipamentos para absorver e promover o intercâmbio de conhecimento tecnológico. (HADDAD, 2009a). Atualmente, a tecnologia empregada nos equipamentos de fabricação de meias é a eletrônica, praticamente tudo *push-bottom*. As máquinas possuem um sistema computadorizado que permite armazenar na memória o desenho, o tamanho, o padrão, facilitando a operação (HADDAD, 2009b).

A produção desses equipamentos concentra-se na Itália, e o principal fabricante é a Lonati, empresa familiar, localizada na cidade de Lonati, ao norte da Itália. Nas imediações da cidade, há um local chamado Castell Goffredo, onde há centenas e centenas de pequenas fábricas especializadas na produção de meias, formando um forte Arranjo Produtivo Local (APL). Dentro dessa organização, algumas fábricas se dedicam à produção de tecimento; outras, na de costura; outras, na de tingimento; outras, na de embalagem e outras na venda. Essa concentração levou os EUA, a Inglaterra e a Alemanha a encerrarem a sua produção. Ainda existe um pouco da produção de meias na China e na Coreia. Para garantir o suporte técnico de seus equipamentos, a Malharia tem buscado a transferência tecnológica por meio da capacitação de técnicos na empresa fornecedora - Lonati (HADDAD, 2009a).

As máquinas que produzem as meias femininas são delicadas e têm muitas agulhas num espaço pequeno. Para essas máquinas trabalharem bem, precisam estar no ambiente com a temperatura em 24 °C, e a umidade relativa do ar, em 65%,

em constante funcionamento. Hoje, a máquina de fabricação de meias é mais leve, possui um cabeçote bem menor em relação ao período inicial da industrialização (HADDAD, 2009b).

Pelo fato de os equipamentos serem delicados e com alta concentração de agulhas, percebeu-se o emprego preferencial por profissionais do sexo feminino, devido às suas mãos menores do que as dos homens e do capricho de seu trabalho. Assim, verificou-se que a presença predominante da mulher, na empresa, ocorreu em função da produção e não mais do custo salarial, pois além da licença maternidade, o valor do salário foi normatizado por meio de convenções coletivas de trabalho e dissídio coletivo, sem distinção do sexo. Também foi identificado que a empresa deixou de contratar a mão de obra do “Menor Aprendiz”, pelo entendimento do executivo da empresa de que a legislação desestimula essa prática.

A evolução tecnológica permitiu a liberação de grande parte das instalações físicas da empresa. Para aproveitar o espaço, a empresa iniciou a construção de um *Shopping Center*, na unidade da Rua Barão de Jacareí, porém, a diretoria, entendendo que esse não era o ramo de atuação da empresa, vendeu o empreendimento (HADDAD, 2009a).

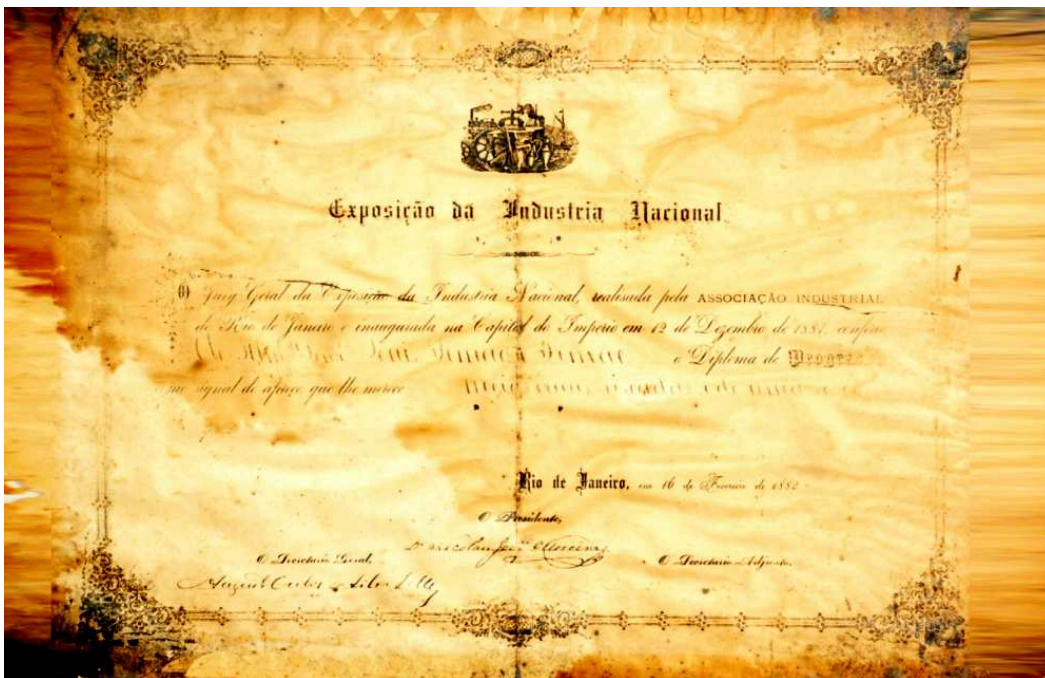
Foi perceptível que o processo da globalização afetou os negócios da empresa, principalmente pela importação depredativa dos países asiáticos. As meias importadas ilegalmente têm um valor de venda que não permite a competição, chegando, às vezes, a ser praticado pelo preço do fio no mercado brasileiro. Aliam-se a essa questão: as condições de impostos que prevalecem no Brasil e que geram uma carga tributária de, aproximadamente, 40%; a deficiência na infraestrutura e uma legislação fiscal inadequada. Assim não restou alternativa para a empresa a não ser a de optar por produzir artigos diferenciados de alto valor agregado (HADDAD, 2009a).

Quanto ao modelo de gestão, foi identificado que a Malharia tem promovido mudanças com cautela e de acordo com as condições oferecidas pela tecnologia. Houve a contratação de alguns serviços e a compra de produtos disponíveis no mercado tais como: serviço de contabilidade e sistema de informação. Com o desenvolvimento da grande rede de comunicação, a internet, a empresa se prepara para entrar no comércio eletrônico (HADDAD, 2009a).

Identificou-se que a moda adquiriu maior importância na cadeia produtiva do setor têxtil, uma vez que a roupa torna-se obsoleta não mais pelo desgaste e sim pela moda. Em 2008, a Malharia Nossa Senhora da Conceição desenvolveu o processo de estamparia de meias. Ela foi pioneira na produção dessas meias, e era a única empresa a utilizar esse processo (HADDAD, 2009a).

Com relação ao comprometimento com a qualidade de seus produtos, em 1992, a Malharia recebeu o Certificado de Qualidade Garantida da empresa C&A Modas Ltda. No ano de 2009, a empresa recebeu a homenagem da Associação Brasileira de Técnicos Têxteis – ABTT, no XXIII Congresso Nacional de Técnicos Têxteis, pela sua contribuição na construção da moderna indústria têxtil no Brasil (Acervo particular de Elias Miguel Haddad).

Figura 2 – Diploma do Progresso recebido em 1881 na exposição no Rio de Janeiro.



Fonte: Acervo Particular de Elias Miguel Haddad

Figura 3 – Placa de Homenagem – Associação Brasileira de Técnicos Têxteis – ABTT



Fonte: Acervo Particular de Elias Miguel Haddad

4.2. Elias Miguel Haddad – empresário moderno

A família Haddad, de origem libanesa, estabeleceu-se no Brasil, em 1908, ao acaso. O patriarca Miguel Haddad já era casado com Maria Bucalem Haddad, quando, juntamente com seu tio, decidiu ir para Montreal, no Canadá. Ao chegar à Inglaterra, no Porto de Liverpool, tiveram que passar por exames médicos antes de seguir para Montreal. Nesses exames, seu tio foi barrado por ser portador de glaucoma. Seguindo a orientação de seus patrícios, os dois pegaram outro navio, com destino ao Canadá, mas que passava pelo Brasil, onde a fiscalização era menos rigorosa. Pela dificuldade de comunicação, eles desembarcaram, por engano, no porto de Santos. Tiveram a informação da existência de patrícios em São Paulo. Dirigiram-se para lá, apresentaram-se a eles e solicitaram-lhes auxílio. Como esses patrícios comercializavam tecidos, ofereceram-lhes parte de suas mercadorias para que eles a vendessem no interior do estado. Para receber os tecidos, eles deixaram como garantia um relógio de ouro.

O negócio de vendas de tecidos ofereceu tão bons resultados para Miguel Haddad que, em 1909, ele pôde trazer os seus outros irmãos; e em 1910, a sua esposa. Eles se estabeleceram em Pontal, na região de Ribeirão Preto, onde a família montou um comércio de tecidos. Nessa época, a senhora Haddad comprou

uma máquina de costura e passou a confeccionar camisas no balcão da loja. Os negócios continuaram a prosperar até que a família adquiriu uma fazenda de café. Em 1928, os Haddad perderam todo o investimento devido à geadas. Com isso, a família mudou-se para Matão e, posteriormente, para Araraquara, onde começou a atuar no comércio de cereais

Em 1932, o primogênito da família estabeleceu-se em São Paulo e montou uma tecelagem chamada Haddad e Cia Ltda. Em 1939, ainda atuando no comércio de cereais, Miguel Haddad mudou-se para São Paulo. Influenciado pelo filho, instalou a primeira fábrica têxtil bairro do Canindé.

O filho caçula de Miguel Haddad, Elias Miguel Haddad, nasceu em Araraquara, em 1º de junho de 1927. Formou-se em engenharia química em 1951. No período em que cursava engenharia, entre 1947 e 1948, iniciou as suas atividades profissionais junto à Malharia Nossa Senhora da Conceição. Nessa época, Elias tinha menos de 21 anos, portanto teve que ser emancipado para pertencer ao quadro associativo da empresa.

Na década de 1950, a família Haddad possuía outro empreendimento chamado Companhia Industrial Nossa Senhora da Conceição, no qual havia instalado um complexo com fiação e tecelagem que produzia meias. Em 1951, Elias Haddad foi para os Estados Unidos da América para se especializar em engenharia têxtil. Aproveitou a sua estada de três anos para conhecer as tecnologias disponíveis para a produção de meias e visitar diversas empresas. Nesse período, realizou estágio na indústria química Dupont, firma fundada em 1802, em Wilmington, no estado de Delaware, EUA.

Retornando ao Brasil, teve um papel importante dentro da empresa devido à sua formação técnica. Em 19 de Abril de 1960, faleceu o seu pai, então presidente da Malharia Nossa Senhora da Conceição. No dia 30 de abril do mesmo ano, Elias Haddad assumiu o cargo de presidente da Malharia, estando nessa função até os dias de hoje.

Na década de 1960, Elias observou que, no Brasil, havia movimentos muito atuantes e fortes, entre eles o sindical. Também, notou que a classe patronal não era tão ativa. Identificou que o Sindicato da Indústria de Malharia e Meias do Estado de São Paulo - SIMESP era a entidade a qual pertencia a Malharia. Em 1962,

passou a participar ativamente das reuniões do Sindicato e, em 1968, foi eleito seu presidente. Desde então, tem sido reeleito por várias gestões e permanece nessa função até os dias atuais.

No final da década de 1960, passou a frequentar a Federação das Indústrias de São Paulo – FIESP. Pela formação de engenheiro químico, foi convidado a constituir o Primeiro Grupo do Conselho Regional de Química da 4ª Região de São Paulo. Nele, atuou como conselheiro titular, 2º secretário, 1º secretário e vice-presidente. Após este período, Elias Haddad se desligou do Conselho por não conseguir compatibilizar sua agenda diante das várias atuações em diversas entidades.

Em meados da década de 1970, passou a frequentar, com mais intensidade, a FIESP. Naquela época, a presidência da instituição estava, há diversos anos, com Theobaldo De Nigris. Elias Haddad participou de um grupo constituído por três pessoas e depois de cinco, que trabalhou na indicação do Luís Eulálio Bueno Vidigal Filho para presidente da entidade. Com a vitória na eleição de Vidigal Filho, Elias Haddad assumiu o cargo de vice-presidente. Tinha o compromisso de alterar o estatuto da entidade para não permitir mais de uma reeleição. Na FIESP, Elias Haddad foi vice-presidente nas duas gestões de Vidigal Filho, Mário Amato, Carlos Eduardo Moreira Ferreira e Horácio Lafer Piva. Atualmente, continua como vice-presidente no mandato de Paulo Skaf.

No campo social, Elias Haddad atuou intensamente no Serviço Social da Indústria – SESI, participando do Conselho Deliberativo da entidade nas gestões de Mário Amato, Carlos Eduardo Moreira Ferreira e Paulo Skaf. Atuou no Conselho Fiscal do Instituto Roberto Simonsen e no Conselho Fiscal do Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de São Paulo – SEBRAE.

Em 2005, o volume de comércio exterior Brasil-Turquia/Turquia-Brasil girava em torno de US\$ 650 milhões. Em 2006, com a visita ao Brasil do Sr. Abdular Goul, então, Vice-Primeiro-Ministro e Ministro do Exterior da Turquia, foi fundado o Conselho Empresarial Brasil-Turquia, e Elias Haddad assumiu a presidência do Conselho. No começo do mês de junho de 2009, Elias Haddad esteve em Istambul, na Turquia, com empresários brasileiros, para uma missão em que foram feitos contatos com potencial de negócios cuja previsão foi de atingir US\$ 200 milhões.

Em 17 de julho de 2009, Elias Haddad, na qualidade de presidente do Conselho Empresarial Brasil-Turquia, vice-presidente e representante do presidente da FIESP, recebeu a visita do Ministro do Exterior da Turquia, o Sr. Zafer Çaglayan; do counter partner, Sr. Eikut Eiken, que vieram acompanhados de 18 autoridades do governo turco e por mais de 70 empresários. Participaram desse encontro, aproximadamente, 150 empresários brasileiros. Nessa ocasião, foram apresentados dados demonstrando que, em 2008, o volume do comércio exterior entre Brasil e Turquia fechou com quase o dobro do valor de US\$ 1,2 bilhão, ou seja, quase o dobro do volume de 2005. No entanto, esse volume é considerado muito pequeno em relação ao potencial que o Conselho pretende atingir. O Ministro Zafer Caglayan lançou um desafio: quintuplicar, em três anos, esse valor.

Assim como a família Haddad, muitos outros sírios libaneses iniciaram a vida no Brasil como mascates e, com o passar dos anos, tornaram-se comerciantes e industriais (ver R,L., p. 29).

5. CONCLUSÃO

O produto deste estudo é a história de empresa Malharia Nossa Senhora da Conceição. Por meio dele foi possível compreender melhor a história do processo de industrialização na região do Vale do Paraíba Paulista e responder a questão: “Como a empresa foi conduzida ao longo do período de a sua fundação até os dias atuais”.

O método utilizado mostrou-se adequado para o desenvolvimento deste estudo, pois permitiu que fossem identificadas as especificidades da história da Malharia Nossa Senhora da Conceição por meio da organização da documentação da empresa, da entrevista com o seu principal executivo e à luz das grandes interpretações do processo de industrialização.

Os autores estudados para o entendimento das grandes interpretações do processo de industrialização serviram para construir a base interpretativa. Eles forneceram uma visão sobre o processo da industrialização brasileira ocorrido ao longo do tempo e organizado por períodos, além de esclarecimentos sobre a influência da moda nesse ramo de negócios e a relevância da história de empresa.

Pela riqueza das informações contidas na história da Malharia, foi comprovada a relevância do estudo sobre esse relato, escrito segundo critérios científicos de pesquisa, por meio de um trabalho consistente de crítica e seleção de informações que se apresenta como um instrumento que contribuirá para melhor compreensão da história não só da empresa, mas também da região em que ela atua e do próprio país.

A empresa Malharia Nossa Senhora da Conceição foi fundada na década de 1870 e iniciou suas atividades no final de 1879. Localizada no município de Jacareí-SP, foi a primeira fábrica de meias instalada no continente americano, uma das primeiras indústrias têxteis estabelecidas na província de São Paulo e a segunda na região do Vale do Paraíba Paulista.

Os empresários que iniciaram a implantação da empresa eram imigrantes. Começou com os irmãos franceses Luiz e Leôncio Simon trazendo a ideia da produção de meias que se materializou com o emprego do capital de um comerciante de jóias. Em 1885, a fábrica foi vendida para um grupo de fazendeiros

da cidade. A partir de 1901, houve a participação de empresários alemães e, em 1944, de imigrantes libaneses.

Desde a sua origem até os dias atuais, a Malharia tem como principal produto a fabricação de meias. Sempre foi pioneira em introduzir as novidades do mercado em seus produtos no Brasil, simultaneamente com os Estados Unidos e Europa.

Nas décadas finais do século XIX, a indústria têxtil iniciou o desenvolvimento das atividades industriais do Brasil. O crescimento do mercado mundial acarretou a expansão exportadora do Brasil e a valorização da moeda que, conseqüentemente, estimulou a importação de maquinário industrial. Foi nesse contexto que surgiu a Malharia Nossa Senhora da Conceição.

Foi possível identificar que, paralelamente ao desenvolvimento industrial da capital paulista, ou seja, o centro industrial do país, a região do Vale do Paraíba Paulista foi se agregando à dinâmica da atividade industrial paulistana. Jacareí, já na década de 1870, contava com a indústria têxtil Malharia Nossa Senhora da Conceição, potencializando, dessa forma, a indústria têxtil para ser um setor com forte presença na Região.

O estudo permitiu verificar algumas particularidades da empresa no período da Primeira República. Em 1914, houve uma crise que atingiu a maioria das empresas, porém na Malharia, ela teve início em 1913. A existência dessa crise foi identificada na análise dos balanços do período que demonstrou a retração do mercado consumidor, a ausência da distribuição dos dividendos e a vertiginosa redução do valor do fundo de reserva.

Durante a Primeira Guerra Mundial, empresa passou por dificuldades, vindo a recuperar-se somente a partir de 1922.

Entre 1929 e 1930, as dificuldades foram agravadas tanto no setor têxtil como na economia brasileira. As indústrias apresentaram perdas e ausência de dividendos. Apesar desse contexto negativo, no período final da República Velha, a evolução das indústrias têxteis da região do Vale do Paraíba se apresentou de forma heterogênea, pois a crise não afetou a Malharia permitindo a sua consolidação no mercado.

Durante a Segunda Guerra Mundial, a Malharia pertencia ao grupo alemão Theodor Wille. Devido esse fato, o governo federal colocou um interventor na

empresa com objetivo de desapropriar os seus bens. Em 1944, a família Haddad adquiriu a empresa por meio de um processo licitatório.

No período de pós-guerra, verificou-se que a empresa foi beneficiada com o fim da competição externa, com todo o mercado interno à sua disposição e com a exportação de seus produtos para os países latino-americanos e algumas nações da África. O destaque desse período foi a importação do náilon que promoveu a grande mudança na tecnologia de fabricação de meias finas. A introdução do fio de náilon permitiu a produção de meias sem costura, mais resistentes e transparentes, portanto uma maior aceitação no mercado.

Na década de 1950, a Malharia obteve bons resultados nos negócios, pois a região do Vale do Paraíba Paulista foi beneficiada pela construção da Rodovia Presidente Dutra e pelo transbordamento das indústrias têxteis da região metropolitana de São Paulo. A década de 1960 foi considerada o período áureo da empresa, isso porque recebeu os benefícios da moda quando Mary Quant introduziu no mercado o uso das minissaias que incentivou o consumo de meias finas. Nos anos de 1970, a moda gerou uma influência negativa nos negócios da empresa. Lançou-se, no Brasil, o jeans que, com seu tecido grosso, tirou a evidência das pernas femininas. A empresa buscou o mercado externo para a colocação de seus produtos. Fechou um grande negócio com a firma americana, Family Leon Inc, que servia agências de outras 75 empresas que, por sua vez, possuíam 39 mil pontos de vendas. A firma norte-americana utilizou os serviços da empresa japonesa Mitsui, que atuava como agente e comprador, para os negócios internacionais. O contrato fechado pelo Consórcio de Exportação foi de 2 milhões de dólares, ou seja, 600 mil dúzias de meias femininas.

Na década de 1980, a crise econômica do país não afetou os negócios da Malharia. Ela desenvolveu novos produtos e criou outra forma de atuação. Seu foco voltou-se para as meias esportivas cuja produção era feita sob a modalidade de licenciamento de marcas de grande projeção no mercado.

Com a abertura econômica no país, a partir da década de 1990, a empresa optou por produzir produtos diferenciados de alto valor agregado.

Ao longo de sua história, comprovou-se que as principais características da Malharia foram: a visão estratégica para buscar oportunidades, a inovação e a

qualidade. A empresa conquistou espaço no mercado mesmo em épocas de crise. Ela utilizou as mais avançadas tecnologias para a produção de meias e buscou a qualidade para diferenciar os seus produtos no mercado.

A qualidade do seu produto ao longo de sua existência gerou o reconhecimento através do prêmio recebido em 1881, o Diploma do Progresso, na exposição no Rio de Janeiro; em 1904, os seus produtos foram premiados com a Medalha de Ouro na exposição ocorrida em São Luís; em 1908, na exposição no Rio de Janeiro foi lhes conferido o Grande Prêmio; em 1970, com o fechamento de um grande consórcio para exportação de seus produtos; em 1990, pela correspondência recebida da Rhodia S.A.; em 1992, a empresa recebeu o Certificado de Qualidade Garantida da empresa C&A Modas Ltda e, no ano de 2009, a Malharia recebeu a homenagem da Associação Brasileira de Técnicos Têxteis - ABTT no XXIII Congresso Nacional de Técnicos Têxteis pela sua contribuição na construção da moderna indústria têxtil no Brasil. Reforçando, dessa forma, o seu compromisso com a Qualidade, presente nos pensamentos de vários empresários que passaram pela empresa.

A inovação foi demonstrada pelo pionerismo na produção de diversos produtos como: meias fina de náilon, meia-calça, meia fina colorida, meia com três pernas, meia calça de lycra, meias massageadoras, meias esportivas com felpa de algodão e lycra, meia estampada entre outros.

Por meio desta pesquisa, foi possível constatar que muito deste sucesso empresarial se deve à presença sempre marcante do Sr. Elias Miguel Haddad que, há 62 anos, dedica-se, incansavelmente, à questão do desenvolvimento sócio-econômico brasileiro no que tange à indústria têxtil e de confecção, e à Malharia Nossa Senhora da Conceição. Essa constatação evidenciou-se pela sua atuação em diversas entidades, nas iniciativas de fomento às parcerias nacionais e internacionais e na liderança desta empresa que trouxe momentos de sucesso e inovação não só para a família Haddad, mas também para Jacareí e para o Brasil.

Concluiu-se que foi fundamental a visão estratégica de negócios dos empresários da Malharia Nossa Senhora da Conceição. A empresa obteve sucesso em manter-se ativa e aproveitou-se das oportunidades para diferenciar os seus produtos em qualidade e inovação. A prosperidade da empresa evidencia-se por

meio de sua tradição consolidada por mais de um século de existência, permanecendo ativa no mercado até os dias atuais.

Este estudo produziu novos elementos que servirão de base para outros questionamentos que, por sua vez, despertarão novas possibilidades de pesquisas para complementar, cada vez mais, a sua abrangência. Apresentou propostas que visam a aprofundar as especificidades das indústrias de meias femininas, a análise comparativa de seus concorrentes, a investigação do pensamento e modelo de gestão dos empresários e a questão urbano industrial.

REFERÊNCIAS

ABREU, M.P. **A ordem do progresso: cem anos de política econômica republicana, 1889/1989**. Rio de Janeiro:Campus, 1990.

BAER, W. **A Industrialização e o Desenvolvimento Econômico do Brasil**. Rio de Janeiro: Editora Fundação Getúlio Vargas, 1966.

_____. **A Industrialização e o Desenvolvimento Econômico do Brasil**. Rio de Janeiro: Editora Fundação Getúlio Vargas, 1988. Capítulo 3. O surto de industrialização posterior à II Guerra Mundial e suas repercussões sobre a estrutura da economia brasileira. p. 29-65.

_____. **A Economia Brasileira**. 3. ed. São Paulo: Nobel, 2009

BARROS DE CASTRO, A.; SOUZA, F.E.P. **A economia brasileira em marcha forçada**. Rio de Janeiro:Paz e Terra, 1985.

CALLAN, G. O. **Enciclopédia da Moda – De 1840 à Década de 90**. São Paulo. Companhia das Letras, 2007.

CAMPELLO, C. **O estudo sobre empresários e empresas: conceito, relevância e panorama historiográfico**. In: Revista Tema Livre nº10. Niteroi-RJ, 2005. Disponível em 24/2/2009 em <http://www.revistatemalivre.com/>

CANO, W. **Raízes da Concentração Industrial em São Paulo**. 2ª Ed., São Paulo, Hucitec,1998.

CARDOSO, C.F, BRIGNOLI, H. P. **Os métodos da história**. Rio de Janeiro:Graal, 2002.

CARDOSO, F.H. **Empresário Industrial e Desenvolvimento Econômico no Brasil**. 2ª Ed., São Paulo: Corpo e Alma do Brasil, 1972.

CARNEIRO, D. D. **Crise e esperança: 1974/1980**. In ABREU, M. P. A ordem do progresso: cem anos de política econômica republicana, 1889/1980. Rio de Janeiro: Campus. 1990.

CLARKE, T. "Mechanisms of Corporate Rule", in J. Mander e E. Goldsmith (eds.), **The Case Against the Global Economy**. São Francisco: Sierra Club Books, 1996, p 297-308.

CORRÊA, R. L. **A Rede Urbana**. São Paulo, Ática,1989.

CRUZ, L. J. N. **Retratos da Cidade - A Façanha dos Pioneiros**, in: **Semanário de Jacaré**, nº 371, 12/5/2000. p. 2.

DENIS NETTO, João Baptista. ***Pelas Ruas da cidade.*** in: ***A Tribuna da Cidade***, Jacareí, 19/7/1992, p. 3

DINIZ, E. **Empresário, Estado e Capitalismo no Brasil:1930-1945.** Rio de Janeiro:Paz e Terra. 1978.

FAUSTO, B. **História do Brasil.** 13ª ed.,São Paulo:Editora da Universidade de São Paulo, 2008.

FERREIRA, D.P. NETO D´ARCÁDIO. P. **Grupo Nova América: uma História Empresarial.** In: Administração On Line. Volume 3 - Número 1 (janeiro / fevereiro / março - 2002). Disponível em 24/2/2009 em http://www.fecap.br/adm_online/art31/ferreira.htm.

FERREIRA, D.P. FERREIRA, F.R.R., BASÍLIO, V.C. **A História Empresarial e sua utilização como ferramenta na gestão dos negócios.** Congresso Internacional de Administração,8 a 12 de Setembro de 2008. Ponta Grossa – PR. Disponível em 28/3/2009 em <http://www.admpg.com.br/2008/cadastro/artigos/temp/189.pdf>

FREITAS FILHO, A. P. **História Econômica e História de Empresa:algumas reflexões metodológicas.** In: Ensaios FEE nº1 ano 10. Porto Alegre: FEE, 1989. Disponível em 24/2/2009 em <http://revistas.fee.tche.br/index.php/ensaios/article/viewFile/1290/1659>.

FURTADO, C. **Formação Econômica do Brasil.** 34 ed., São Paulo:Companhia das Letras. 2007.

GEELHOED, E. B.; MARSH, S. W. **Business History: A Corporate Tool.** Ball State Business Review, v.12, n 1, p. 16-18, 1985.

GIDDENS, A., **Sociology.** Oxford: Polity Press, 1990.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa.** 4. Ed. São Paulo: Atlas, 2009.

_____ **Métodos e técnicas de pesquisa social.** São Paulo: Atlas, 1999.

GREINER, L. E. **Evolution and revolution as organisations grow.** Harvard Business Review, 50: 37-46, 1972.

HAGUETTE, T. M. F. **Metodologias qualitativas na sociologia.** 4.ed. Petrópolis: Vozes,1995.

HOBSBAWN, E. **Era dos Extremos:o breve século XX.** São Paulo:Companhia das Letras, 1995.

JAQUES, E. **The changing culture of a factory.** London: Routledge & Kegan Paul, 1951. (história de empresa)

KIMBERLY, J. R.; MILES, R. H. and associates. **The organization life cycle.** London: Jossey-Bass, 1980.

KULA, W. **Théorie économique du système féodal**. Le Havre: Mouton, 1970.

LACERDA. A.C.; BOCCHI, J.I.; REGO, J.M.; BORGES, M.A.; MARQUES, R.M. **Economia Brasileira**. 3 Ed. São Paulo:Saraiva. 2006.

LESSA, C. **A estratégia de desenvolvimento 1974/1976. Sonho e fracasso**. Rio de Janeiro: Mimeo, 1977.

LOUREIRO. F. P. **Nos fios de uma trama esquecida – A indústria têxtil paulista (1929-1950)**. São Paulo:LCTE Editora, 2007.

MANTEGA. G. **A economia política brasileira**. Petrópolis-RJ: Vozes, 1992. Capítulo I O nacional desenvolvimentismo pp. 22-76

MARCONI, M. A; LAKATOS, E.M. **Metodologia Científica**. 5 Ed. São Paulo:Atlas. 2008.

_____**Fundamentos de Metodologia Científica**. 6 Ed. São Paulo:Atlas. 2008-a.

MINAYO, M.C. de S. **O desafio do conhecimento: pesquisa qualitativa em saúde**. 3.ed. São Paulo: Hucitec/Abrasco, 1994.

MÜLLER, N.L. **Industrialização do Vale do Paraíba**. São Paulo, Instituto de Geografia/USP, 1969.

_____**Correlações entre a História e a Geografia: O Exemplo do Vale do Paraíba, no Estado de São Paulo**. São Paulo, IG/USP, 1969-a.

MYDRAL, G. **Teoria Econômica e Regiões Subdesenvolvidas**. Rio de Janeiro: Saga. 1965.

PEREIRA, L.C.B. **Origens Étnicas e Sociais do Empresário Paulista**. Revista de Administração de Empresas, vol. IV, nº 11. Junho, 1964.

_____**“Empresários, Suas Origens e as Interpretações do Brasil”**. Revista Brasileira de Ciências Sociais, 9(25) junho 1993.

PRADO JR, C. **A Revolução Brasileira**. São Paulo, Editora Brasiliense, 1966.

POLÁRIO, M. **Reminiscências**, in: O Jacarehyense, Jacareí, 31/8/1941.

RICCI, F. **Origens e Aspectos do Desenvolvimento das Indústrias Têxteis no Vale do Paraíba Paulista na República Velha**. Taubaté – SP:FFLCH/USP, 2002.

_____**Indústria Têxtil na Periferia:Origens e desenvolvimento- O caso do Vale do Paraíba**.Taubaté: Cabral,2006.

RIBEIRO, M.J.F.X. **Introdução à investigação científica: conhecimento, ciência e pesquisa**. Taubaté: manuscrito distribuído pela autora, 2005. [Arquivo eletrônico disponível]

RODRIGUES, I.O. **Médio Vale do Paraíba do Sul: Estado, “Políticas Públicas” e Organização do espaço-1930-1980.** In Revista Brasileira de Geografia. Rio de Janeiro, Vol 54, nº 2, abr./jun. 1992. P.57-82.

SANTOS, A. P. **Arquitetura Industrial - São José dos Campos.** São José dos Campos-SP: A. P. Santos, 2006.

SANTOS, B. S. Os processos de globalização. In: SANTOS, B. S. **A Globalização e as ciências sociais.** 2ª edição. São Paulo: Cortez, 2002.

SANTOS, I.; RODRIGUES, F. S. S. **Tempo, espaço e as organizações.** Taubaté – SP, Revista Brasileira de Gestão e Desenvolvimento Regional, v. 3, n. 2, p. 107-123, mai-ago/2007. Disponível em <[HTTP://www.rbgdr.net/](http://www.rbgdr.net/)> Acesso em: 10. Set. 2008.

SANTOS, M; SILVEIRA, M.L. **O Brasil: Território e sociedade no início do século XXI.** 9. Ed. Rio de Janeiro: Record. 2006.

SEVERINO, A.J. **Metodologia do Trabalho Científico.** 23 Ed. São Paulo:Cortez, 2007.

SIMÃO, A. **Sindicato e Estado.**São Paulo, Dominus/EDUSP,1966.

STEIN, S. J. **Origens e evolução da indústria têxtil no Brasil.** Rio de Janeiro: Campus. 1979.

SUZIGAN, W. **Indústria Brasileira: Origem e Desenvolvimento.** São Paulo: Hucitec, 2000.

_____, **A industrialização de São Paulo: 1930-1945,** Revista Brasileira de Economia, vol. 25 nº. 3, julho-setembro/71.

VIEIRA, M.P.A. **A Pesquisa em história.** São Paulo: Editora Ática, 1998.

FONTES OFICIAIS

PACHECO E CHAVES, E.A. et Alli. Relatório Apresentado ao Exmo. Sr. Presidente da Província de São Paulo. São Paulo. Comissão Central de Estatística, 1888.

FONTES PRIMÁRIAS

Arquivo Eletrônico do Diário Oficial do Estado de São Paulo. Imprensa Oficial do Estado. Disponível no endereço www.imprensaoficial.com.br, no período de maio a agosto de 2009.

Balanços:

D.O.E. 24.4.1910, p.1238, Balanço de 1909;

D.O.E. 30.5.1911, p.2109; Balanço de 1910;

D.O.E. 28.3.1912, p. 2223, Balanço de 1911;

D.O.E. 31.5.1913, p. 2351, Balanço de 1912;

D.O.E. 29.5.1914, p.2331; Balanço de 1913;

D.O.E. 25.5.1918, p.2950 a 2951; Balanço de 1917;

D.O.E. 27.3.1919, p.2108; Balanço de 1918;

D.O.E. 28.5.1920, p.3407; Balanço de 1919;

D.O.E. 7.7.1921, p.4150; Balanço de 1920;

D.O.E. 11.6.1922, p.3900; Balanço de 1921;

D.O.E. 29.5.1923, p.3906; Balanço de 1922;

D.O.E. 24.10.1924, p.6358; Balanço de 1923;

D.O.E. 20.10.1925, p.7217; Balanço de 1924;

D.O.E. 4.9.1926, p.6523; Balanço de 1925;

D.O.E. 29.9.1927, p.7210; Balanço de 1926;

D.O.E. 26.4.1928, p.3512; Balanço de 1927;

D.O.E. 27.4.1929, p.4232; Balanço de 1928;

D.O.E. 18.2.1930, p.1651 a 1652; Balanço de 1929;
D.O.E. 26.2.1931, p.1657; Balanço de 1930;
D.O.E. 2.3.1932, p.20; Balanço de 1931;
D.O.E. 2.3.1933, p.16; Balanço de 1932;
D.O.E. 25.2.1934, p.31; Balanço de 1933;
D.O.E. 21.2.1935, p.35; Balanço de 1934;
D.O.E. 17.3.1936, p.36; Balanço de 1935;
D.O.E. 28.2.1937, p.63; Balanço de 1936;
D.O.E. 9.3.1938, p.46; Balanço de 1937;
D.O.E. 9.3.1939, p.66; Balanço de 1938;
D.O.E. 28.2.1940, p.52; Balanço de 1939;
D.O.E. 24.4.1941, p.46; Balanço de 1940;
D.O.E. 21.3.1942, p.42, Caderno Poder Executivo; Balanço de 1941;
D.O.E. 30.3.1943, p.39, Caderno Poder Executivo; Balanço de 1942;
D.O.E. 19.3.1944, p.24, Caderno Poder Executivo; Balanço de 1943;
D.O.E. 25.3.1945, p.40, Caderno Poder Executivo; Balanço de 1944;
D.O.E. 18.5.1946, p.35, Caderno Poder Executivo; Balanço de 1945;
D.O.E. 25.3.1948, p.77, Caderno Poder Executivo; Balanço de 1947;
D.O.E. 21.4.1949, p.44, Caderno Poder Executivo; Balanço de 1948;
D.O.E. 1.4.1950, p.69, Caderno Poder Executivo; Balanço de 1949;
D.O.E. 28.4.1951, p.99, Caderno Poder Executivo; Balanço de 1950;
D.O.E. 29.4.1952, p.59, Caderno Poder Executivo Parte 2; Balanço de 1951;
D.O.E. 29.4.1953, p.42, Caderno Poder Executivo Parte 2; Balanço de 1952;
D.O.E. 4.5.1954, p.88, Caderno Poder Executivo; Balanço de 1953;
D.O.E. 17.4.1956, p.37, Caderno Poder Executivo Parte 2; Balanço de 1955;
D.O.E. 14.5.1957, p.25, Caderno Poder Executivo Parte 2; Balanço de 1956;

- D.O.E. 5.5.1970, p.57, Caderno Ineditoriais Parte 2; Balanço de 1969;
- D.O.E. 5.4.1974, p.9, Caderno Ineditoriais Parte 1; Balanço de 1973;
- D.O.E. 25.4.1975, p.41, Caderno Suplemento Ineditoriais Parte 4; Balanço de 1974;
- D.O.E. 24.4.1976, p.9, Caderno Ineditoriais Parte 2; Balanço de 1975;
- D.O.E. 23.4.1977, p.59, Caderno Ineditoriais Parte 3; Balanço de 1976;
- D.O.E. 25.4.1978, p.3, Caderno Suplemento Ineditoriais Parte 4; Balanço de 1977;
- D.O.E. 27.4.1979, p.49, Caderno Ineditoriais Parte 1; Balanço de 1978;
- D.O.E. 29.4.1980, p.61, Caderno Ineditoriais Parte 1; Balanço de 1979;
- D.O.E. 20.4.1983, p.22, Caderno Ineditoriais Parte 2; Balanço de 1982;
- D.O.E. 18.4.1984, p.23, Caderno Ineditoriais; Balanço de 1983;
- D.O.E. 26.4.1985, p.90, Caderno Ineditoriais Parte 2; Balanço de 1984.
- D.O.E. 20.3.1986, p.8, Caderno Ineditoriais; Balanço de 1985.
- D.O.E. 15.4.1987, p.176, Caderno Ineditoriais; Balanço de 1986.
- D.O.E. 23.3.1988, p.64, Caderno Ineditoriais; Balanço de 1987.
- D.O.E. 25.4.1989, p.42, Caderno Ineditoriais; Balanço de 1988.
- D.O.E. 28.4.1990, p.180, Caderno Ineditoriais; Balanço de 1989.
- D.O.E. 30.4.1991, p.147, Caderno Ineditoriais; Balanço de 1990.
- Livro Diário Geral, 1960. v. 26, p 320 – 322; Balanço de 1960.
- Livro Diário Geral, 1961. v. 27, p 319 – 322; Balanço de 1961.
- Livro Diário Geral, 1962. v. 29, p 12 – 14; Balanço de 1962.
- Livro Diário Geral, 1962. v. 29, p 252 – 255; Balanço de 1963.
- Livro Diário Geral, 1963. v. 30, p 92 – 96; Balanço de 1964.
- Livro Diário Geral, 1964. v. 31, p 381 – 384; Balanço de 1965.
- Livro Diário Geral, 1965. v. 32, p 328 – 331; Balanço de 1966.
- Livro Diário Geral, 1966. v. 33, p 220 – 223; Balanço de 1967.
- Livro Diário Geral, 1968. v. 34, p 91 – 94; Balanço de 1968.

Livro Diário Geral, 1968. v. 34, p 385 – 387; Balanço de 1969.
Livro Diário Geral, 1969. v. 35, p 284 – 287; Balanço de 1970.
Livro Diário Geral, 1970. v. 36, p 166 – 169; Balanço de 1971.
Livro Diário Geral, 1972. v. 37, p 42 – 45; Balanço de 1972.
Livro Diário Geral, 1973. v. 37, p 166 – 169; Balanço de 1973.
Livro Diário Geral, 1974. v. 38, p 168 – 171; Balanço de 1974.
Livro Diário Geral, 1974. v. 38, p 423 – 426; Balanço de 1975.
Livro Diário Geral, 1976. v. 39, p 199 – 202; Balanço de 1976.
Livro Diário Geral, 1977. v. 39, p 462 – 465; Balanço de 1977.
Livro Diário Geral, 1978. v. 40, p 263 – 265; Balanço de 1978.
Livro Diário Geral, 1979. v. 41, p 54 – 56; Balanço de 1979.
Livro Diário Geral, 1979. v. 41, p 381 – 383; Balanço de 1980.
Livro Diário Geral, 1980. v. 42, p 235 – 237; Balanço de 1981.
Livro Diário Geral, 1981. v. 43, p 157 – 160; Balanço de 1982.
Livro Diário Geral, 1983. v. 47, p 280 – 281; Balanço de 1983.
Livro Diário Geral, 1984. v. 53, p 405 - 406; Balanço de 1984.
Livro Diário Geral, 1985. v. 59, p 214 - 218; Balanço de 1985.
Livro Diário Geral, 1986. v. 63, p 348 - 352; Balanço de 1986.
Livro Diário Geral, 1987. v. 67, p 218 – 222; Balanço de 1987.
Livro Diário Geral, 1988. v. 72, p 117 - 121; Balanço de 1988.
Livro Diário Geral, 1990. v. 81, p 303 - 305; Balanço de 1990.
Livro Diário Geral, 1991. v. 85, p 810 – 813; Balanço de 1991
Livro Diário Geral, 1992. v. 97, p 848 – 852; Balanço de 1992.
Livro Diário Geral, 1993. v. 109, p 363 – 374; Balanço de 1993.
Livro Diário Geral, 1993. v. 109, p 363 – 374; Balanço de 1993.
Livro Diário geral, 1994 v. 114, p 219 – 222; Balanço de 1994.

DIVERSOS

Ata da Assembléia Geral Extraordinária realizada em 28.4.1993, 1993

D.O.E. 5.5.1909, p.1424, Fábrica de meias Hoffmann Jacarehy;

D.O.E. 5.12.1911, p.4812 a 4813, Companhia Fábrica de Meias Hoffmann-Jacarehy – Ata da Assembléia Geral Extraordinária realizada em 30 de Novembro de 1911;

D.O.E. 8.12.1911, p.4861, Companhia Fábrica de Meias Hoffmann-Jacarehy – Manifesto para emissão pública de um empréstimo de 250:000\$000, em obrigações ao portador – debêntures – nos termos do dec. 177-A, de 15 de setembro de 1893;

D.O.E. 30.5.1913, p.2350 a 2351, Companhia Fábrica de Meias Hoffmann-Jacarehy – Relatório para ser apresentado à Assembléia Geral, a realizar-se em 31.5.1913.

D.O.E. 25.5.1918, p.2950 a 2951, Companhia Fábrica de Meias Hoffmann <<Jacarehy>> Ata da Assembléia Geral Extraordinária da Companhia Fábrica de Meias Hoffmann <<Jacarehy>> realizada em 22 de Abril de 1918;

HADDAD, E. M.; **Entrevista com Dr. Elias Miguel Haddad**. São Paulo, 20.07.2009.

HADDAD, E. M.; **Entrevista com Dr. Elias Miguel Haddad**. Jacareí, 10.11.2009.

Jornal Diário de São Paulo, 6.5.1970 p. 10 do 1º Caderno: **Nossa exportação de meias será superior a US\$ 6 milhões em 70.**

GLOSSÁRIO

ABDI – Agencia Brasileira de Desenvolvimento Industrial

BNDE - Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico

CACEX - Carteira de Comércio Exterior do Banco do Brasil

CEPAL - Comissão Econômica para a América Latina

D.O.E – Diário Oficial do Estado de São Paulo

IEMI – Instituto de Estudos e Marketing Industrial

L.D.G. – Livro Diário Geral da Malharia Nossa Senhora da Conceição

R.L. – Revisão de Literatura deste trabalho

APÊNDICE A

Entrevista com Dr Elias Miguel Haddad, presidente da Malharia Nossa Senhora da Conceição.

Elias Miguel Haddad, filho de Miguel Haddad e Maria Bucalem Haddad, nascido em 01/06/1927 no município de Araraquara.

Suely: Hoje, dia 20 de julho de 2009, estamos na empresa Malharia Nossa Senhora da Conceição, na unidade de São Paulo, para entrevistar o Dr. Elias.

Primeiramente, gostaria de agradecer ao senhor por me receber e se dispor a passar as informações que serão fundamentais para a elaboração do meu trabalho de dissertação de mestrado, cujo tema é a história da Malharia Nossa Senhora da Conceição.

Gostaria de solicitar ao Sr. Dr. Elias para que faça um discurso livre, colocando as questões, os pontos, que no entendimento do senhor seriam relevantes para que eu considerasse no meu trabalho.

Dr. Elias: Suely, muito obrigado. O prazer é todo nosso. Estou aqui representando a segunda geração da família que, desde 1944, está na gestão da Malharia Nossa Senhora da Conceição. Está aqui, também, meu neto Carlos Eduardo, que representa, neste momento, a quarta geração.

A Malharia Nossa Senhora da Conceição tem uma história bastante rica e eu terei muito prazer em relatar os dados mais marcantes de nossa história.

Poderia se você me permitir começar falando um pouquinho da história da meia, como é que a meia foi inventada digamos assim. No século XVIII, um monge inglês chamado Willian Cotton inventou uma máquina que conseguia fazer um tecido aberto e formatado de modo que uma vez costurado fazia o formato exato da perna de uma mulher. Este tecido na época era tão fino em consideração com os panos que as mulheres enrolavam nas pernas que até foi considerado como objeto erótico. Então, o que aconteceu? Aconteceu que o monge foi perseguido, e ele para se salvar fugiu da Inglaterra e para a França. Na França o monge montou uma escola e dois dos alunos na mesma seqüência de perseguição fugiram para o Brasil. Estes

dois alunos eram Luiz Simon e o irmão que constituíram na década de 1870, a empresa Luiz Simon & Frère. Não tenho uma data exata de sua fundação mas foi a primeira fábrica de meias das Américas que foi localizada em Jacareí, uma cidade em desenvolvimento no Vale do Paraíba, como pode ser constatado em escritos anteriores.

Nós possuímos um diploma datado de 1881, 12 de dezembro de 1881, que se for de interesse eu cedo uma foto do diploma onde o Luiz Simon & Frère, fizeram uma exposição de meias na capital do império que era o Rio de Janeiro.

A fábrica permaneceu em Jacareí e em 1918 a razão social da empresa foi alterada para Malharia Nossa Senhora da Conceição. Malharia por que era o tecido de malha que se usava para a confecção das meias e Nossa Senhora da Conceição em homenagem a Padroeira da cidade de Jacareí. Nós preservamos e mantivemos a razão social pelos mesmos motivos pelos quais esse nome foi criado.

A partir de 1902 a Malharia Nossa Senhora da Conceição foi evoluindo e passando por vários proprietários e até que na década de 1930 ela passou a pertencer a um grupo alemão chamado Theodor Wille com a matriz em Hamburgo na Alemanha. Em 1942 os submarinos alemães bombardearam alguns navios da Marinha Mercante Brasileira, e isso gerou um estado de Guerra entre o Brasil e os países do Eixo, o eixo era composto pela Alemanha, Itália e o Japão. Como consequência deste fato o governo brasileiro confiscou todos os bens dos países súditos do eixo e a Malharia Nossa Senhora da Conceição que pertencia a uma empresa alemã foi confiscada. O governo colocou um interventor federal na empresa e o meu pai através de um processo de licitações adquiriu em agosto de 1944 a Malharia Nossa Senhora da Conceição, desta forma a Malharia Nossa Senhora da Conceição a partir agosto de 1944 se tornou uma empresa totalmente brasileira e o meu pai Miguel Haddad é que fez a aquisição e continuou a gestão junto com os meus irmãos, o meu irmão mais velho que se chamava Adib Miguel Haddad, o Farid Miguel Haddad e o Labib Miguel Haddad. Eu entrei na empresa em 1947 quando era ainda estudante de engenharia, como eu era menor de 21 anos para pertencer aos quadros sociais associativos da empresa tive que ser emancipado.

Naquela época a Malharia produzia as meias em teares que se chamam *full-fashion* que é o tear *cotton machine* que foi inventado nos séculos anteriores, mas muito

mais aperfeiçoados que produziam a meia com o tecido aberto porém moldado, para uma vez costurado tivesse o formato da perna de uma mulher. As principais fibras utilizadas naquela época eram o algodão penteado, a seda natural e o raion viscoso, e já neste período a Malharia exportava os seus produtos para a África do Sul e para os países da América Latina mantendo a tradição de pioneirismo que permaneceu com o correr do tempo.

Antes da II Grande Guerra que começou em 1939, a DuPont tinha um departamento de desenvolvimento muito atuante e um químico chamado Wallace H. Carothers, que inventou a fibra náilon poliamida que a DuPont registrou com a marca de Nylon. Hoje o náilon poliamida e Nylon se confundem. Nylon é marca registrada da DuPont.

As características principais do fio de náilon, descoberto em 1937/38, é a alta resistência e a leve densidade. Por exemplo, com o mesmo diâmetro de um fio de aço o fio de náilon possui maior resistência.

Em função desta característica o governo americano confiscou toda a produção de fios de náilon para a fabricação de pára-quadras na Segunda Guerra Mundial, mas o fio de náilon quando foi desenvolvido, a primeira aplicação dele foi em meias femininas.

A pouca quantidade que se produziu de meias naquela época era disputadíssimo pelas mulheres porque além de ser mais fino era muito mais resistente e embelezava muito mais as pernas femininas.

Com o fim da guerra em 1945, a produção de náilon voltou para o fim a que ela se destinava, isto é, a produção das meias femininas. A Malharia Nossa Senhora da Conceição por intermédio da Duperial que tinha a representação da DuPont de origem americana e ICI Imperial de origem inglesa no Brasil, foi a primeira empresa fabricante de meias no Brasil a importar fio de náilon e a lançar no mercado meias de náilon. Isso ocorreu em 1946... 47, para ser mais preciso, que foi logo quando ocorreu a permissão para o uso do náilon para a fabricação de meias.

A produção de meias de náilon foi o início do pioneirismo da Malharia na fabricação das meias. Isso não parou aí, o náilon na época não era tão fino como hoje, então o denier mais fino que tinha na época era o 30, 30 denier ou 33 decitex no sistema

decimal. Aí foram desenvolvidos fieiras mais finas e o náilon passou a ser fabricado em 20 denier , 15 denier, 10 denier e até 7 denier, mas ainda era monofilamento.

Com a evolução conseguiram produzi-lo em multifilamento. Por exemplo, por muito tempo o 15 denier com 3 filamentos era o mais fino que se conseguiam produzir. Esse fio de náilon era rígido e as meias tinham que ser fabricadas em comprimentos e com tamanhos de pés variados. Era necessária a costura para permitir que a meia se amoldasse à perna feminina. O tornozelo é mais fino, a barriga da perna um pouco mais grossa e depois a coxa. As meias também eram fabricadas com calcanhar e ponteira para o calcanhar com o objetivo de abraçar bem o calcanhar, correto? Era isso que acontecia na época.

Depois surgiu o processo de elastização do fio de náilon que atualmente denominamos de texturização. Este processo era realizado em três operações: torção do fio num sentido; fixação com o calor do vapor; e destorção no sentido inverso. Como o náilon é uma fibra termoplástica que possui memória, quando ela era fixada num sentido e depois no outro, ela abria, ficava volumosa e elasticizada.

Como não se conseguia fazer esse processo em fios finos de náilon se fazia no fio 70 denier a dois cabos, e o que acontecia? Esse fio era usado na fabricação de meias masculinas. E aí então as meias masculinas que eram fabricadas por tamanho, por exemplo, 9 ½, 10, 10 ½, 11 e 12 passaram a ser fabricadas em tamanho único... foram as primeiras... e estas meias fabricadas em tamanho único tinha o nome popular “espuma de náilon”, por causa da característica dela, também a Malharia foi pioneira nesse processo de fabricação de meias masculinas de tamanho único.

Depois disto, para as meias femininas, eles conseguiram desenvolver este mesmo processo de texturização nos fios finos de 20 denier e 15 denier que permitiu a fabricação de meias com tamanho único, mas antes disto, se deram conta que a fibra de náilon era termoplástica, passou-se a usar máquinas circulares de diâmetro pequeno, 3 ½, 4 polegadas, e fazer o tubo. Em vez de fazer a meia aberta e moldada, fazia um tubo, mas como o tubo era reto, a meia era fechada na ponteira e fixada nas formas que davam formato através do uso de câmara de vapor com temperatura e pressão e tempo certo. Desta forma, os teares antigos que fabricavam 30 meias de cada vez e que mediam de 20 a 25 metros de comprimento, eram

enormes, foram substituídos por equipamentos menores que produziam meias sem costuras. A Malharia importou esse maquinário de meia sem costura e começou então a fabricar estas meias termofixadas e também foi pioneiro no Brasil.

Quando vieram os fios eslatizados se deram conta do seguinte, em vez da meia chegar até a coxa poderia subir até a cintura e juntando os dois pés formou a meia-calça e aí nós também fomos praticamente os primeiros a produzir meias-calças de náilon texturizada no Brasil.

A DuPont continuou com as pesquisas e através de um novo fio que ela denominou de lycra. A lycra aumentava não só a elasticidade como também a aderência e a dava memória aos fios. A combinação de fios finos texturizados com lycra são as famosa meias de lycra. A Malharia em cooperação com a DuPont, também foi pioneira na fabricação de meias-calças com fio de lycra. Aqui está uma breve história da meia no Brasil e o papel que a Malharia desempenhou na formação desta história, a Malharia como empresa.

A Malharia passou por várias fases societárias, mas sempre em mãos de nossa família, a partir de 1944 até os dias de hoje. Eu comecei na Malharia, como eu disse antes, em 47/48, estudava engenharia naquela época e me formei em 1951 como engenheiro químico. Neste mesmo ano fui para os EUA para especializar-me em engenharia têxtil. Fiz estágios na Dupont, com a qual já tínhamos um bom relacionamento, em Wilmington Delaware. Especializei-me em engenharia têxtil, e aproveitei também a minha estadia para visitar inúmeras fábricas de meias e de máquinas de meias.

Sou o caçula da família, eu era o número 7. Eu tinha 6 irmãos mais velhos, 3 homens e 3 mulheres. Na época tínhamos um complexo também com fiação, tecelagem que era a outra empresa, que se chamava Companhia Industrial Nossa Senhora da Conceição.

Retornando da viagem me apresentei para a minha família, pois adquiri conhecimentos nos 3 anos que passei nos EUA, me especializado em engenharia têxtil mais especificamente na produção de meias.

Tive um papel bastante importante na empresa por conta da minha formação. Eu tinha a formação técnica e meus irmãos atuavam mais na área comercial. Desta forma, com o falecimento do meu pai em 19/4/1960 eu no dia 30/04/1960, embora

fosse o mais novo da família, me tornei presidente da Malharia Nossa Senhora da Conceição e permaneço até a presente data.

A Malharia evoluiu os seus produtos ampliando em diversas marcas, tínhamos muitas marcas, numa época avaliamos que seria uma boa estratégia concentrar e focar em uma marca e foi aí que na década de 60 nós criamos a Lolypop.

A Lolypop permanece até hoje como uma marca de grande recall e muito reconhecida no mercado e com grande participação no mercado. Antes disso a gente tinha uma outra marca famosa também que se chamava Eternelle e esse nome nasceu como “Eterna para Ela”. Por quê? Porque essa meia Eternelle era feita com uma trama de fios denominado *nodran* cuja característica era o processo que que não permitia correr o fio, quando da sua ruptura. Os fios eram todos amarrados pontos por pontos, então se fizesse um buraco não corria a malha. Isso era Eternelle, muito famosa na época.

Quando entrou então, o fio de lycra texturizado não fazia sentido mais esta operação. Nós uma época também fizemos uma meia calça com três pernas, e o marketing dela era “estraga uma, troque uma”. Então a mulher vestia uma perna, depois vestia a outra, trançava na cintura e ficava com uma outra perna “estepe”, “reserva” então qualquer coisa que acontecia numa perna, ela tirava e colocava a outra, isto também foi um grande sucesso na época que foi produzido.

Bom, que mais eu poderia dizer a respeito da Malharia. Hoje já na quarta geração estamos voltando as origens. Porque voltando as origens? Porque nós passamos uma época em que nós fizemos algumas associações que não deram certo, então nós desmanchamos estas associações e resolvemos tocar como antes. Então é assim que nós estamos hoje.

Se você achar oportuno eu posso falar um pouco sobre a minha atuação.

Suely: Isto contribuiria muito para o meu trabalho.

Dr. Elias: Eu me dei conta, na década de 60, que a parte sindical do Brasil era muito atuante. Aqueles movimentos dos sargentos, tenentes, sindicatos, greves e tudo o mais eram muito fortes, muito atuantes. Observei que a parte Patronal não era tão ativa, então eu disse: “O que eu posso fazer?” Resolvi pesquisar a qual entidade patronal a Malharia pertencia, e identifiquei que era ao Sindicato da Indústria de Malharia e Meias do Estado de São Paulo - SIMESP. Comecei a freqüentar o

SIMESP a partir de 1962, quando eu era muito jovem. Em 1968 fui eleito presidente do Sindicato. Naquela época passei, também, a freqüentar a Federação das Indústrias, com pouca intensidade. Em função da minha formação de Engenheiro Químico, fui convidado a constituir o 1º Grupo do Conselho Regional de Química da 4ª Região, de São Paulo. Pertencia a turma que fundou o Conselho. Fui Conselheiro Titular, nas próximas gestões fui 2º Secretário, 1º Secretario e Vice-Presidente. Depois, saí do Conselho, porque não era possível conciliar o Sindicato, o Conselho e outras entidades a que eu pertencia. A partir de meados da década de 70 comecei a freqüentar com mais intensidade a FIESP. Naquela época, a FIESP tinha uma presidência eleita por sucessivos anos, era a gestão Theobaldo De Nigris. Um grupo constituído de 3 pessoas e, depois, 5 pessoas, se empenhou para a indicação do Luis Eulálio Bueno Vidigal Filho para presidente da FIESP, e eu era um dos três do grupo, do núcleo principal. Nós conseguimos reverter a situação na FIESP e ganhamos a eleição e eu, então, já tinha o cargo de Vice-Presidente da FIESP em 1980. Tínhamos o compromisso de alterar os estatutos da FIESP para que não houvesse mais de uma reeleição para o presidente. Fui vice-presidente do Luis Eulálio Bueno Vidigal Filho por duas gestões, depois o Mario Amato é quem foi o sucessor, e eu continuei como Vice-Presidente por mais duas gestões.

Na seqüência, o Carlos Eduardo Moreira Ferreira foi eleito e permaneceu por duas gestões. Eu continuei, também. Como o estatuto não restringe aos vice-presidentes a quantidade de mandato, permaneci como vice-presidente mais uma vez com o Horácio Lafer Piva e, atualmente, com o Paulo Skaf. Estou na segunda gestão do Paulo Skaf como Vice-Presidente da FIESP. Eu também me interessei por questões sociais. Desta forma, comecei a atuar com mais intensidade no SESI – que é o Serviço Social da Indústria. Particpei do Conselho Deliberativo do SESI na gestão do Mário Amato e do Carlos Eduardo. Depois, licenciei-me. Agora, na gestão do Paulo Skaf, eu retornei. Atualmente, faço parte do Conselho Deliberativo do SESI, do Conselho Fiscal do Instituto Roberto Simonsen e do Conselho Fiscal do SEBRAE. Desta forma, acredito que eu tenho devolvido à sociedade muito do que eu recebi. É mais ou menos por aí.

Suely: Agora, eu gostaria que o senhor abordasse a influência da moda no negócio da empresa

Dr. Elias: A meia sempre foi uma peça nobre no vestuário feminino. Sempre, sempre, sempre. As máquinas que fabricavam as meias eram complexas e caras, então havia poucas indústrias fabricantes de meias no mundo inteiro. Na cadeia têxtil, a fabricação de meias é a parte mais nobre da indústria, por causa das características mencionadas. A meia sempre desempenhou um papel muito importante na moda feminina, porque valoriza a perna feminina, a qual é, realmente, algo muito importante. (risos). À medida que a tecnologia foi evoluindo, a meia se tornou mais fina, mais transparente e colorida. A Malharia também foi pioneira no uso de cores, além das cores tradicionais constituída de vários tons de bege, preto e branca. Lançamos as meias coloridas na década de 60, considerada, para a Malharia, a década áurea por causa do lançamento da mini-saia. A mini-saia destaca bem a perna feminina, principalmente quando combinada com cores. As cores foram e são, até hoje, muito importantes. A moda tem, de fato, grande influência no uso da meia. É fato que a meia embeleza a perna feminina. Além da moda, a demanda de meias sofre influência, também, do clima. O tempo mais frio obriga o uso das meias para agasalhar os pés. Para esta finalidade foi-se desenvolvendo as meias denominadas opacas, as quais são mais grossas e, desta forma, agasalham melhor a perna.

Nós tivemos, na década de 70, a retração com o advento do jeans. O jeans é o inimigo natural da meia feminina, porque esconde tudo. Esconde tudo a ponto de as pessoa usar a meia até rasgada, porque não aparece. Neste período, nós constituímos um grupo, um *pool*, de propaganda e marketing “Constituimos uma empresa, COMPROMEIAS”. Todos os fornecedores de matéria-prima, de corantes e de embalagens patrocinaram. Nós colocamos uma grande campanha na televisão dizendo que o uso da meia valorizava as pernas das mulheres. A grande vedete que transmitia essa mensagem foi o Vinícius de Moraes. Ele, com seu violãozinho, dizia: “Olha, as feias que me perdoem, mas a elegância é fundamental” (risos) E foi um grande sucesso, também. Eu acho que isto fala bastante da evolução, não é?

Hoje a meia teve um período meio... Não direi ostracismo, mas de uma importância diminuída. Hoje, a moda está muito favorável, porque o uso da meia é relacionado

ao uso da saia. Toda vez que a saia tem destaque, a meia sobe junto. E hoje, graças a Deus, o uso da meia tem sido de fundamental importância novamente.

Recentemente, no espírito de pioneirismo, desenvolvemos um processo de estamparia de meias. Temos no mercado, a partir do ano passado, as meias estampadas. Nós somos não só pioneiros, mas também os únicos a utilizarem este processo. Isto também tem sido um fator diferencial.

O que eu poderia dizer a mais? Nós estivemos, na época desta evolução, em toda as FENITs. A FENIT começou 1969 ou 70, se não me engano. Nós da Malharia Nossa Senhora da Conceição sempre prestigiamos a FENIT. Participamos, seguidamente, da 1ª FENIT até sua 21ª edição. Naquela época, nós fizemos uma associação para o uso de marca com uma empresa americana, a KAISER ROTH, que produzia as meias Kaiser, as quais eram as meias de maior prestígio nos EUA. A Kaiser Roth tinha uma particularidade: tinha uma empresa a ela pertencente que se chamava Miss Universe Pageant Contest. Assim, era ela quem coordenava e elegia a Miss Universe. A associação com a empresa dava o direito de uso de marca e, sempre que a Miss Universo vinha para a FENIT, ela usava as nossas meias e nós divulgávamos este fato, também. Era uma época que o pessoal denominava de “Os Anos Dourados”; teve até um seriado na Globo com as músicas do Tom Jobim. Essa época foi uma época de glamour muito intenso, muito forte, muito bonito, em que a beleza era sempre destacada.

Suely: Ainda com relação à moda, eu vi algo sobre meia esportiva.

Dr. Elias: Certo, certo. A meia esportiva, também, surgiu da conjugação da meia de náilon texturizado com algodão, bem como do desenvolvimento de tecido atoalhado junto com a lycra. Nós fomos, praticamente, pioneiros neste tipo de meia esportiva. Além da nossa marca, nós fomos um grande destaque na fabricação de marcas de terceiros. Então, por exemplo, a Meia Topper era uma marca da Alpargatas, mas éramos nós quem produzia as meias esportivas e, naquele ano, eu não lembro se foi em 70 ou 72 que a Seleção brasileira era patrocinada pela Alpargatas, os jogadores, na Espanha, usavam Meias Topper, com logotipo da Topper, mas fabricadas por nós.

Hoje nós não temos tanto destaque neste setor porque nos concentramos mais no campo feminino. Também nós, na década de 70, quando o uso da meia decresceu um pouco, desenvolvemos um processo de fabricação de lingerie com tecidos de meia. Era uma lingerie muito fina, muito jovem e com estampas localizadas. Este tipo de lingerie deu muito destaque na marca Lolypop, também.

Suely: Ainda na década de 70, o senhor foi, também, responsável pela formação de um consórcio. Gostaria que o senhor falasse um pouco sobre isto.

Dr. Elias: Exatamente. Ocorreu o seguinte: nós fechamos um negócio de importação de máquinas e, quando eu cheguei aqui no Brasil, de volta dos EUA, tinha uma lei nova que exigia um depósito no valor das máquinas; uma parte era fundo perdido, e a outra era devolvida em seis meses. Eu não podia fazer este depósito, mas já tinha fechado o negócio com os EUA. Eu não podia romper o negócio, e também não podia ter a licença de importação. O que é que eu fiz? Fui a Rio, com o diretor da CACEX, e pedi um prazo para exportar as meias no valor do maquinário que eu estava importando, com dispensa do depósito. Ele concedeu e me deu o prazo de 3 anos, mas eu tinha que exportar o dobro do valor das máquinas. O que é que aconteceu? Passados os três anos, eu não consegui exportar nada. Eu fui lá, justifiquei, levei todos os comprovantes de contatos feitos com o exterior, etc. Ele me deu mais um ano. E nesse ano começou a surtir efeito de todos os contatos anteriores, de modo que eu consegui fechar um grande contrato com uma empresa americana a qual era uma Central de Compras, intermediado pela Mitsue. A Mitsue é uma trading forte no Japão. O volume do negócio era tão grande que eu não conseguia cumpri-lo, então eu chamei os cinco principais fabricantes, nós e mais quatro, e constitui o primeiro pool de exportação no Brasil e, então, nós conseguimos cumprir o contrato. Tivemos vários problemas, como o custo do frete. Consegui com a Varig um contrato, durante 52 semanas, pelo qual nós enviávamos, toda quinta-feira, o volume da exportação. Desta forma, consegui reduzir o preço, de modo que nos possibilitou cumprir o preço de venda. Outra dificuldade foi com a matéria-prima, a qual era importada. Às vezes não tínhamos tempo para cumprir o contrato, então eu consegui com o Ministro da Fazenda, Delfim Neto, a criação de um draw-back que, mais tarde, nós mesmos denominamos

“draw-back verde e amarelo”. O mecanismo era o seguinte: nós comprávamos a matéria-prima aqui como se ela tivesse sido exportada; então, esse custo tinha todos os benefícios da exportação na época, e nós usávamos isso na fabricação das meias que, posteriormente, eram exportadas. O programa foi um sucesso. Recebemos uma homenagem no clube nacional, na época do Ministro Delfim Neto, da Rhodia, enfim de todos os produtores. Não conseguimos renovar esse negócio por causa de preço, o qual caiu. Na época, nós exportamos até para o Japão.

Suely: Qual é a política de marketing comercial que a empresa tem desenvolvido atualmente?

Dr. Elias: Atualmente, veja bem, o mercado mudou muito, não só pelo jeans, mas também pela importação. Nosso maior inimigo, hoje, é a importação depredativa dos países asiáticos. Então, o que é que acontece? Existem várias burlas no mercado, como sub-faturamento, contrabando, entre outros. Assim, as meias importadas ilegalmente têm um preço que não nos permite competir. Às vezes, o preço da meia é o preço do fio. Isso perturbou muito o mercado. Como nós também perdemos o poder de competitividade, devido às condições de impostos que prevaleceram no Brasil, temos uma carga tributária de 40%, mais ou menos, a fim de sobrevivermos. Temos uma deficiência grande em infra-estrutura e uma legislação fiscal super complicada, e tudo isto é custo, custo de deficientes transportes. É uma fiscalização muito tendenciosa, esse é o termo, tendenciosa, porque a função deles deixa de ser aquela função antiga, de orientar o contribuinte, para penalizá-lo através de multas. Como estas multas também têm metas, eles multam a torto e a direito. Tudo isso nos tira o poder de competitividade. Então, qual a política de marketing que nós estamos adotando? É uma política de fabricação de produtos diferenciados, com alto valor agregado. É isto que nós temos feito.

Suely: E quanto à estruturação da empresa, qual estratégia foi adotada?

Dr. Elias: A cultura antiga era a seguinte: tudo o que nós vendíamos, nós fabricávamos. Deste modo, se eu quisesse vender meia, eu tinha que fabricar meia; se eu tinha que colocar o fio texturizado na meia, eu montava um setor de texturização; se eu usava elástico, eu montava uma fabriqueta de elástico; e

tinturaria, a mesma coisa. Hoje, a teoria evoluiu. O principal foco da empresa é o mercado, então o marketing é quem deve dominar as ações da empresa, e não a fabricação. Nós realizamos pesquisas, vemos o que é que o mercado quer, associamos o produto com a marca e procuramos fornecedores. Esse fornecedor pode ser a nossa própria empresa ou terceiros. E é para esse modelo que nós estamos caminhando.

Suely: A empresa, Dr. Elias, até uma determinada época foi S/A. Eu gostaria que o senhor comentasse as razões desta mudança.

Dr. Elias: Exato. É que nós tínhamos, na família, duas empresas. Em 1944, quando meu pai comprou a empresa, ela era uma S/A, e nós a mantivemos no mesmo modelo. A partir de uma determinada data, na década de 1990, nós fizemos uma cisão em que o outro grupo industrial ficou com o pessoal descendente do meu irmão, e eu fiquei com a Malharia. Deste modo, não justificava mais ter uma empresa familiar de capital fechado como S/A. Além disto, devido à evolução da bolsa de valores, a legislação da S/A evoluiu para uma complexidade imensa, com muitas obrigações. A empresa LTDA é mais simples, e isso não aconteceu só conosco, como também aconteceu com grandes companhias multinacionais, como Ford e GM. Elas eram S/A, mas o capital era praticamente fechado, e se tornaram LTDA. Este foi outro fator que nos levou a transformar a empresa de S/A para LTDA.

Suely: A outra empresa ainda existe?

Dr. Elias: A outra empresa se dedica mais a um ramo de estampanaria e confecções, mas são totalmente dissociadas, separadas.

Suely: Dr. Elias, eu gostaria que o senhor discorresse sobre a vinda de sua família ao Brasil.

Dr. Elias: Ah, então... (risos) Meu pai veio ao Brasil por acidente. O que aconteceu foi o seguinte: no sistema libanês, os pais mandavam nos filhos. Meu avô mandou o meu pai para o Canadá, junto com os tios dele. Meu pai foi para Montreal, isto no final do século, em torno de 1899, qualquer coisa assim. Ele foi para o Canadá ele morou em Montreal durante 4 anos. Então, meu avô chamou meu pai de volta para o

Líbano, para se casar com a minha mãe. Eles nem se conheciam. Minha mãe contava que tinha muito medo e queria fugir e essa coisa toda. Então, o meu pai se casou e, em 1908, voltou para o Canadá. No entanto, meu avô disse a meu pai que este deveria levar meu tio, também. Eles tinham que ir para a Inglaterra, no Porto de Liverpool, e fazer o exame normal. Esse meu tio tinha Glaucoma, então ele não poderia ir ao Canadá. O que é que aconteceu? Os patrícios falaram para o meu pai: “Você toma esse outro navio, ele vai para o norte do Brasil. Chegando lá, você toma outro navio e vai para o Canadá”. Meu pai pegou o navio, que foi parando de porto em porto. Como eles não sabiam de nada, não conheciam a língua, não tinham nada, pararam em Santos. A essa altura, meu pai não conhecia ninguém, mas soube que havia famílias libanesas aqui em São Paulo. Então, ele veio para São Paulo, se identificou etc. O pessoal que trabalhava com tecidos os deram para o meu pai, e ele foi para o interior vender tecidos, junto com esse meu tio. O fato curioso é que meu pai tinha um relógio de ouro, e deixou-o como garantia dos tecidos. Então ele começou a evoluir, evoluir, evoluir nesta parte de tecidos. Seus outros irmãos também vieram ao Brasil, e minha mãe, em 1909. Em 1910, eles se estabeleceram em Pontal, uma cidadezinha perto de Sertãozinho, perto de Ribeirão Preto. Lá, meus tios vendiam tecidos, e minha mãe começou a costurar camisa através de uma maquininha de costura que havia no balcão. Eles vendiam camisa, e foram evoluindo. Meu pai teve uma grande fazenda de café e, na geada de 1918, ele perdeu tudo. Começou do zero de novo, mas então ele começou no ramo de cereais, se mudou para Matão e, depois, para Araraquara, onde eu nasci. Lá ele foi evoluindo no ramo de cereais. Meu irmão mais velho, na década de 1930, veio para São Paulo e montou uma tecelagem, em 1932, se não me engano, cujo nome era Haddad e Cia Ltda. Essa Haddad e Cia Ltda foi um dos primeiros clientes da Rhodia, então a Rhodia tem registros de 1934 dessa empresa. Numa das convenções da Rhodia, na década de 1970, nós fomos distinguidos com um prêmio na Rhodia como uma empresa entre as 10 mais antigas e que permaneciam no negócio, porque muitas fecharam. Então, ganhei um prêmio da Rhodia por esse motivo. Em 1939, o meu pai se mudou para São Paulo com a família, mas ainda no ramo de cereais – ele era um grande cerealista – e, por influência desse meu irmão

mais velho, ele entrou também no ramo têxtil. A primeira fábrica do meu pai foi no Canindé na rua Carnô, e foi evoluindo.

Suely: Hoje a unidade fabril está localizada em Jacareí?

Dr. Elias: Como sempre. Sempre foi em Jacareí. Nós chamamos a unidade fabril de Fábrica 3. Havia a Fábrica 1, que era um Palácio que fora demolido, e do qual nós ainda temos três estátuas que representavam as quatro estações do ano. Eram 4 estátuas mas nós temos 3, ainda. Depois foi construído o prédio, em 1927, na Rua Barão de Jacareí, no centro da cidade, onde nós desativamos esta empresa já na nossa gestão e construímos a Fábrica 3, que fica na Av. Getulio Vargas. Na Fábrica 2, na Rua Barão de Jacareí, nós fizemos um Shopping. Depois de quase pronto, nós chegamos à conclusão de que o Shopping não era nosso ramo, então o vendemos, e ele funciona até hoje, o Shopping Jacareí, que foi a denominação que nós demos em atenção à cidade que sempre nos abrigou.

Suely: Dr. Elias, na história do Brasil há muita influência macro-econômica no desempenho das empresas. Eu gostaria de verificar se isto também ocorreu com a Malharia.

Dr. Elias: Eu diria o seguinte, Suely: nossa política, voltada para a empresa, sempre procurou não se contaminar com estas chamadas crises. Vou te dar um exemplo: na década de 80, que foi um período de crise, nós crescemos 10% a.a. por dez anos. Por quê? Por causa do desenvolvimento, naquela época, de meias esportivas, meias femininas diferenciadas, meias infantis etc.

Tem duas visões: visões de pessoas que se concentram na crise, e visões de pessoas que se concentram nas oportunidades. Nós sempre procuramos esta visão de oportunidade, embora nem sempre tenhamos êxito. Todavia, na maior parte das vezes, Graças a Deus, nós tivemos bastante êxito.

Suely: Isto é competência?

Dr. Elias: Isto é uma questão de cultura, de visão, não é? Você veja que tem pessoas que têm pensamento negativo, e pessoas que têm pensamento positivo. As pessoas com pensamento positivo irradiam uma energia positiva, então a gente

começa a ver sempre os fatos positivos, porque eles sempre existem. Por outro lado, as pessoas que se concentram nos fatos negativos se contaminam. No fundo, é a cabeça de cada um de nós quem faz nossa atitude. Assim, é importante a gente manter uma atitude positiva. Onde tem crise, tem oportunidade. Então, é você quem escolhe.

Suely: A outra pergunta que eu gostaria de fazer é com relação à gestão, aos serviços administrativos. A parte de logística é desenvolvida, totalmente, pela empresa? Há alguma parte terceirizada?

Dr. Elias: Não, hoje não. Antigamente, nós fazíamos tudo dentro da empresa. Hoje, nós procuramos um modelo diferente, mas esta mudança tem que ser gradativa. Assim, todo o serviço burocrático, de contabilidade, nós fazemos fora. Anteriormente, por exemplo, o sistema de computação fora todo desenvolvido dentro da nossa empresa, porque a gente queria um modelo Taylor, Taylor made, quer dizer, específico e sob medida para as nossas necessidades. O que é que aconteceu? Custou caríssimo; era um sistema muito complicado. Então, com a evolução da informática, nós estamos, justamente, numa fase de contratação de pacotes, programas já feitos fora. Hoje a coisa simplificou muito. Por exemplo, antigamente a gente não tinha internet, não tinha e-mail, não tinha fax e não tinha serviço de telefonia confiável. Havia um correio muito deficiente; a comunicação era toda feita por cartas, correio. Tinha a máquina de datilografia mecânica que, com a evolução, foi para a máquina elétrica. Quando nós conseguimos um telex, foi uma coisa do outro mundo. A gente precisava pedir uma ligação às 07:00h da manhã para falar às 17:00h. Então veja, houve mudanças fantásticas, a gente dispõe de recursos enormes: informática, internet, e-mail, site, B2B, tudo isso. Agora eu cheguei à conclusão, até estava comentando com o Carlos Eduardo na semana passada que, apesar de a gente ter tudo isso, ainda não inventaram um substituto do contato pessoal, do olho-no-olho, do relacionamento, das visitas, das trocas de idéias. Nisto tudo existe um perigo muito grande de a gente acabar desconhecendo este modelo. Eu acho que, no modelo certo, tem que ter uma combinação dos dois recursos que a gente dispõe: a informática e o relacionamento humano. Será um desastre quando tal conciliação não existir mais.

Suely: Hoje a empresa já atua no comércio eletrônico?

Dr. Elias: Nós estamos finalizando uma coisa que nós demoramos a fazer, pela busca de um excesso de perfeição, porque o ótimo é inimigo do bom. Então, nós hoje estamos conscientizados, estamos finalizando um site cujo propósito primeiro é a venda dos produtos aos lojistas, aos nossos clientes, e, como segunda meta, venda aos consumidores.

Suely: Dr. Elias, eu gostaria de verificar se o senhor também faz o uso de consultorias externas?

Dr. Elias: Sem dúvida. Nós temos que nos beneficiar dos progressos verificados nos centros mais avançados. Então, eu acho que é de fundamental importância as viagens a estes centros, o relacionamento com os fabricantes de máquinas e o relacionamento com as fábricas de meias. Neste sentido, nós temos um relacionamento muito forte; nós conhecemos as principais fábricas de meias do mundo inteiro e sempre estamos trocando idéias e absorvendo tecnologia.

Suely: Qual é a origem dos equipamentos utilizados, atualmente, na área de produção?

Dr. Elias: Este equipamento antigamente era fabricado nos EUA, na Inglaterra, na Alemanha, um pouco na Suíça, um pouco no extremo Oriente, nos países da Ásia, como China e Coréia do Sul. Gradativamente, começou a haver uma concentração na Itália onde, atualmente, eles estão totalmente concentrados, a ponto de os EUA, a Inglaterra e a Alemanha não fabricarem mais nada no setor de meias. Um pouco é ainda produzido na China, e um pouco a Coréia.

Então, hoje, a tecnologia, a produção de máquinas, a parte eletrônica, a parte de design e a parte de embalagem estão totalmente concentradas na Itália. O principal fabricante chama-se Lonati, que é uma empresa familiar, localizada na cidade de Lonati, no norte da Itália. Ao lado de Brescia tem um local chamado Castell Goffredo, onde há centenas e centenas de fábricas de meias, pequenas e especializadas, a ponto de uma só fazer o tecimento, outra fábrica só fazer a

costura, outra fábrica só o tingimento, outra fábrica só a embalagem e outra fábrica não fazer nada e só vender. (risos)

Suely: São as grandes formações APLs.

Dr. Elias: APL muito forte em Castell Goffredo.

Suely: E hoje, qual é a capacidade de produção instalada?

Dr. Elias: Antigamente, o status de uma empresa era quantos empregados tem e quanto fatura. Isso deixou de ser status. Hoje, status é quanto gera de caixa e que tipo de produto faz no mercado, porque você tem que combinar preço baixo com quantidade alta ou, então, quantidade baixa com preço alto. Estas são as duas fórmulas, as duas vertentes que nós temos que escolher.

Nós estivemos do lado da quantidade alta e preço competitivo, para não dizer baixo. Hoje, nós estamos na quantidade baixa com produto de alto valor agregado. Então, o volume deixa de ser um fator relevante.

Suely: Os maquinários hoje existentes são importados da Itália?

Dr. Elias: Todos importados da Itália.

Suely: E como se dá o suporte técnico, a manutenção destes equipamentos?

Dr. Elias: Bom, a manutenção, antigamente, era mecânica. Deste modo, era muito difícil; exigia-se pessoa de alta qualificação para mudança nos teares, mudança de padrão, mudança de tamanho e mudança de desenho. Era tudo mecânico, então, era muito difícil.

Hoje, esta parte não existe mais; é tudo eletrônico. Atualmente, é tudo *push-bottom*, e essas máquinas têm, praticamente, um computador embutido, de modo que elas têm memória para desenho, para tamanho, para padrão. É mais fácil.

Suely: E hoje, se este equipamento apresentar problema, o Sr. consegue a manutenção?

Dr. Elias: Sim, local. Para isto que nós fizemos treinamentos iniciais nos fabricantes.

Suely: Recentemente o senhor disse que estaria recebendo uma delegação da Turquia.

Dr. Elias: Acabamos de receber.

Suely: Será que o senhor poderia comentar a respeito?

Dr. Elias: Na última sexta-feira, dia 17, nós recebemos na FIESP, eu na qualidade de Vice-Presidente e representante do Presidente, a visita do Ministro do Exterior da Turquia, o Sr. Zafer Çaglayan. Ele veio acompanhado de 18 autoridades do governo turco e por 75/76 empresários turcos, e nós os recebemos, na FIESP, durante todo o dia de sexta-feira. Nós tivemos, lá, a presença de 150 empresários brasileiros. Na parte da manhã tivemos o seminário onde, eu também não mencionei que sou o presidente do Conselho Empresarial Brasil-Turquia, recebi o ministro e o meu *counter partner*, o meu... *co-chairman* de lá, o Sr. Eikut Eiken. Fizemos, então, a apresentação de dados, etc. Isto tudo começou com a visita do Sr. Abdular Goul em Janeiro de 2006; na época, ele era o Vice Primeiro-Ministro e Ministro do Exterior. Naquela ocasião, nós fundamos o Conselho Empresarial Brasil-Turquia, e formalizamos o Conselho. Em 2005, o volume de comércio exterior Brasil-Turquia/Turquia-Brasil era em torno de US\$ 650 milhões; em 2008, nós fechamos com quase o dobro, US\$ 1,2 bilhão. Esse volume, no entanto, é muito pequeno em relação ao potencial que nós pretendemos atingir. O Ministro Zafer Caglayan nos lançou um desafio: qual seja quintuplicar em três anos este valor. Então, nós vamos procurar quintuplicar esse valor.

No começo de junho de 2009, eu estive na Turquia com empresários brasileiros para uma missão, que também foi um sucesso. Tenho certeza que nós iremos ter frutos muito importantes. A Turquia tem um papel preponderante por sua localização geográfica.

A Missão Empresarial que eu presidi na primeira semana de junho, foi de 01 a 08 de junho. Nós estivemos em Istambul; fizemos contatos de negócios e eu acredito que o potencial de negócios fechados e a fechar, atingirá US\$ 200 milhões.

Suely: E a Malharia estaria participando?

Dr. Elias: Não, neste caso não. A indústria de meias, a indústria têxtil da Turquia, é muito competitiva. Além disto, lá eles não têm a carga tributária que nós temos. Na Turquia, num dia você abre uma empresa e em dois dias você fecha. Aqui, infelizmente, leva-se de 30 a 60 dias para se abrir uma empresa e, pra fechar então, nem se diga... Então, infelizmente não é possível.

Suely: Dr. Elias, eu gostaria de agradecer ao senhor.

Dr. Elias: Qualquer coisa a mais, estamos à disposição, Suely.

Suely: E se o senhor tiver alguma coisa, algo que seja relevante do que a gente não tenha discutido, eu deixo aberto.

Dr. Elias: Acho que a tradição, os anos e as lutas vividos. Eles nos dão bastante perseverança, numa continuidade com bastante confiança no crescimento do nosso país. No fundo, temos que agir com patriotismo. E uma coisa que nós observamos, por exemplo, nas próprias escolas, quando viajamos para o exterior, é a bandeira do país em tudo quanto é lugar, vemos educação moral e cívica. Eu acho que uma coisa que está faltando para nós, aqui no país, em termos de Pátria, é justamente essa coisa de um melhor culto à bandeira, de educação moral e cívica nas escolas. Por exemplo, a gente observa hoje que muita gente nem sabe a letra do hino nacional; o hino da bandeira e o hino da independência, então... (risos) E assim por diante. O que eu gosto de deixar claro, sempre, é uma mensagem de otimismo. E vamos pra frente, que chegaremos lá!

Suely: Obrigada, Dr. Elias

Dr. Elias: Muito obrigado a vocês. Permaneço às ordens, ok?

APÊNDICE B

Entrevista realizada em 10-11-2009 na fábrica da Malharia Nossa Senhora da Conceição em Jacareí-SP. Estão presentes, além de mim, o Dr. Elias Miguel Haddad, presidente da Malharia Nossa Senhora da Conceição, Prof. Fabio Ricci, orientador deste trabalho.

Entrevista realizada em 10-11-2009 na fábrica da Malharia Nossa Senhora da Conceição em Jacareí-SP.

Suely: Boa tarde, Dr. Elias.

Dr. Elias: Boa tarde.

Suely: Estamos aqui, eu e o Prof. Fabio, para dar continuidade ao meu trabalho. Gostaria novamente de agradecê-lo.

Dr. Elias: Obrigado pela presença, Professor.

Prof. Fabio: Obrigado o Senhor. pela oportunidade.

Dr. Elias: Estamos juntos.

Suely: Agradeço novamente pela disponibilidade do senhor em nos esclarecer alguns pontos que ficaram em aberto. Gostaria que o senhor abordasse, primeiramente, itens incompletos da entrevista anterior, e corrigisse supostos equívocos de minha parte.

Dr. Elias: Esta primeira parte está, realmente, bastante completa. Eu diria que está faltando pequeníssimas coisas; isto nós podemos rever posteriormente.

Suely: E quanto à informação?

Dr. Elias: Está completa. Completa e verídica.

Suely: Na década de 1940, a família Haddad adquiriu a empresa. Com a análise do balanço deste período, identifiquei uma evolução bastante rápida da situação

financeira na qual estava a empresa em 1942 e 1943. A partir de 1945, houve uma grande evolução. Eu gostaria que o senhor pudesse discorrer um pouco sobre este período. O senhor teria lembrança de como estava a empresa no momento em que ela foi adquirida? Por exemplo, se a situação dos equipamentos estava obsoleta.

Dr. Elias: Na época da aquisição, os equipamentos eram adequados ao trabalho bastante convencional adotado no período. As máquinas eram de origem alemã, do tipo “full-fashion”. O que é que eu poderia dizer, em questão da evolução?

Suely: Em termos de equipamento, houve mudança tecnológica?

Dr. Elias: A mudança realmente ocorreu no pós-guerra, porque durante a guerra nada se fez em função de produção de artigos que não fossem bélicos.

Prof. Fabio: Houve também um estrangulamento na importação de equipamentos.

Dr. Elias: Exatamente, exatamente. Depois da guerra é que começaram as inovações, e nós tivemos a oportunidade de participar desta mudança logo no começo, por exemplo o uso do náilon em 1947, conforme mencionado na entrevista anterior. A importação de náilon foi uma grande mudança na tecnologia de fabricação. O próprio equipamento começou a ser feito em gauges mais finos. Gauge é o número de pontos por polegada e meia, utilizada para medida da malha mais finas. Neste período o gauges era de 45 e 51, no período do pós guerra passou para 60, 66 e até 75, desta forma, foi possível a produção de meias mais transparentes em função do uso de fios mais finos. Conforme já mencionado na entrevista anterior passamos depois para a elasticização que permitiu a flexibilidade na questão de tamanho.

Suely: Eu identifiquei, também, que o índice de estoque era bastante alto. Isto decorre do fato de boa parte da matéria-prima ser importada, ou havia alguma outra dificuldade?

Dr. Elias: A cultura antiga era a de ter estoques seguros e altos. Estes estoques, de uma certa forma, eram protegidos pela inflação. Desta forma, antigamente o erro de ter um estoque alto era o acerto corrigido pela inflação, embora, na década de 1950, a inflação se apresentasse de forma relativamente modesta. Depois, com a evolução, a gente fazia estoque de tudo, porque os estoques eram uma proteção

contra a inflação. Depois do Plano Real o panorama mudou: a inflação era diminuta e o custo da manutenção do estoque ficou muito alto. Assim, nós tivemos que substituir estoques grandes por agilidade. É aí que entram as diversas teorias, por exemplo, Just-in-time, kanban e similares.

Prof. Fabio: Também é verdadeiro que, na década de 1940, nós não tínhamos uma logística que permitisse a agilidade.

Dr. Elias: De fato, não havia tal logística. Haja vistas as dificuldades de comunicação e transporte nas estradas. A Via Dutra foi inaugurada em 1952. Então, a estrada São Paulo-Rio que passava por São Miguel e Mogi das Cruzes era muito sinuosa, e até se brincava dizendo que os que faziam os traçados ganhavam por km, porque quanto mais longo o percurso, maior seria a remuneração. Não havia tecnologia das máquinas que movem a terra, as “earth move”, e terraplanagem. Não se cavavam túneis, as estradas tinham que contornar as montanhas. De São Paulo a Jacareí, o percurso por automóvel era de 3:30h a 4:00h. Tudo isto justificava a necessidade de estoque alto. Na comunicação, o famoso 101, que era o interurbano, ocorria em demora indeterminada; a gente pedia uma ligação de manhã, para falar de tarde, se é que conseguia falar. Isto também justificava um estoque maior.

Prof. Fabio: Um estoque para garantir a continuidade da produção.

Dr. Elias: Exatamente! Para que não haja quebra de produção.

Suely: Eu identifiquei que, de uma forma geral, a Malharia passou bem a década de 1950.

Dr. Elias: Sim, sim.

Suely: E, na década de 1960, ela teve bons resultados. O senhor comentara na última entrevista que decorria da moda da mini-saia. No entanto, na década de 1970, eu verifiquei uma variação bastante grande

Dr. Elias: E aí entra o Jeans na jogada. O jeans é inimigo da meia porque ele esconde as pernas (risos). Além do fator moda, há também o fator clima. A meia protege contra o inverno, enquanto o jeans faz com que esta proteção seja inócua,

não exista. O jeans é anti-moda, pois a pessoa o usa e, agora, quanto mais velho o aspecto, melhor (risos).

Suely: Percebi que, na década de 80, existiram alguns períodos de picos. Por exemplo, em 1982 e 1986.

Dr. Elias: Foi o advento da meia esportiva. A meia esportiva com felpa e com desenhos localizados na parte superior teve um grande apogeu no começo da década de 1980. Nós entramos de corpo e alma neste assunto, trazendo maquinário para a produção de tal artigo. E também ocorreu o destaque das marcas da época, como Topper, Rainha, Adidas, Reebok e Nike. Tudo isso contribuiu para esta elevação.

Prof. Fabio: E a Malharia fabricava com as marcas?

Dr. Elias: Sim, nós fomos os pioneiros na fabricação de marcas para terceiros. Todas estas marcas que eu citei, eram produzidas pela Malharia na década de 1980.

Prof. Fabio: Vamos falar um pouquinho só desta forma de gestão. A terceirização, o senhor como fabricante.

Dr. Elias: Naquela época, tudo o que a gente fazia, era dentro de casa. Se precisasse fazer meia esportiva, trazia-se máquina para meia esportiva; se precisasse fazer elástico, montava-se uma “fabriquinha” de elástico dentro da própria Malharia. Com o advento da meia esportiva, era necessário misturar o nylon e o algodão na mesma tonalidade. Então, criamos uma tinturaria para fios de algodão, e uma para fios de nylon. Isto justifica, talvez, a questão da terceirização da produção da meia esportiva.

Prof. Fabio: O senhor estava produzindo para terceiros?

Dr. Elias: Não, nós produzíamos a marca sob licenciamento. Havia dois tipos de licenciamentos: o parcial, em que a gente produzia a meia e o dono da marca, fazia a venda; e o licenciamento pleno ou *full*, em que nós fazíamos a meia e nós mesmos vendíamos. Por exemplo, o caso da meia Speedo, que nós fizemos por 17 anos,

tinha o *full* licenciamento. Nós fabricávamos, vendíamos e pagávamos royalties pelo uso da marca.

Prof. Fabio: O senhor se recorda dos valores dos Royalties?

Dr. Elias: O royalty começou em 17% e terminou em 7%, se não me falha a memória.

Prof. Fabio: E quanto às outras marcas?

Dr. Elias: As outras nós fabricávamos, mas eles é quem vendiam.

Prof. Fabio: Quais eram as marcas produzidas pela Malharia?

Dr. Elias: A Topper, a Rainha, a Nike, a Pool e muitas outras marcas. A Pool pertencente à Riachuelo naquela época.

Prof. Fabio: Havia mais marcas pertencentes a outras grandes lojas?

Dr. Elias: Sim. Todas estas que eu mencionei eram da Alpargatas. Posteriormente vieram Azaléia, Olimpykus e assim por diante

Prof. Fabio: Todas com licenciamento parcial?

Dr. Elias: Sim, todas com licenciamento parcial. A Malharia também produziu meias com marcas próprias tais como a Maxxi e a Oxford

Suely: Como foi o início da década de 90 para a Malharia?

Dr. Elias: Acho que foi bom, continuou bem.

Suely: Houve algum produto de destaque depois das meias esportivas?

Dr. Elias: Não, nós continuamos sempre com as meias femininas e infantis. Lembro-me, também, que neste período lançamos algumas meias massageantes. A meia massageante ativa a circulação e evita a celulite. São meias de descanso, onde a compressão é controlada; ela é mais forte embaixo e mais solta em cima, então força a circulação do sangue. Foi o que produzimos na época.

Suely: Eu gostaria, agora, que o senhor discorresse sobre a mão-de-obra utilizada pela empresa.

Dr. Elias: A mão-de-obra sempre foi muito especializada, pois a máquina de fabricação de meia tem muitas peças num espaço pequeno. Ela é muito semelhante a uma relojoaria, e o treinamento de mecânicos é demorado. Jacaré sempre foi um centro de indústria de meias, então havia certa facilidade de mão-de-obra, a qual migrava para São Paulo.

Prof. Fabio: No caso da fabricação da meia, qual é o perfil do operário que a produz?

Dr. Elias: A máquina que produz a meia feminina tem muitas agulhas num espaço pequeno; ela é muito delicada e, o fio, muito fino. Tão fino e tão delicado que as máquinas, para trabalharem bem, precisam estar num ambiente de ar-condicionado, com temperatura e umidade controlados. Nós mantemos, durante todo o ano, a temperatura em 24 °C e a umidade relativa do ar em 65%. Além disso, essas máquinas trabalham muito melhor em três turnos, sem parar. É assim que é a característica.

Suely: Isto fez com que a empresa sempre trabalhasse em turnos?

Dr. Elias: Sempre em turnos.

Suely: Existe algum conhecimento mais específico, alguma formação requerida, das pessoas que operam estes equipamentos?

Dr. Elias: Não, veja bem, este pessoal praticamente nasce no trabalho. Eu sempre faço a comparação do relojoeiro. Aquilo vai de geração em geração, e forma mão-de-obra mais ou menos semelhante. Hoje, mudou. Ao invés de terem um controle mecânico, as máquinas têm controle eletrônico. Na parte da formação de malha é a mesma coisa, mas na parte de transmissão e de mudança de tamanho e padrão, é tudo eletrônico. Assim, a máquina praticamente tem um computador em seu interior que, por sua vez, tem memória para fabricar certos tamanhos e certos tipos de malha. Ela controla agulha por agulha, tudo eletronicamente. A máquina de fabricação de meias é mais leve hoje em dia; ela tem um cabeçote menor.

Prof. Fabio: Possui mais autonomia em relação ao operário?

Dr. Elias: Possui muito mais autonomia, apesar de a influência do operário não deixar a máquina parada, já que qualquer defeito automaticamente a pára. Ele tem

que ir lá e não deixar ela parada. Ele tem que ver qual é o defeito – mostrado no painel – e corrigi-lo a fim de operacionalizar a máquina.

Suely: Estes equipamentos tiveram alguma mudança no processo de produção que fosse relevante mencionar em termos de evolução?

Dr. Elias: A mudança é esta, a parte eletrônica.

Suely: Isto ocorreu a partir de quando?

Dr. Elias: Mudou a partir de 1988, 1989, 1990, por aí.

Suely: Antigamente exigia-se uma habilidade diferenciada por parte da pessoa que operava estes equipamentos?

Dr. Elias: Sim, a exemplo dos tamanhos, controlados por uma corrente, na qual se colocava mais ou menos elos. Era necessário parar a máquina, tirar a corrente, tirar elos ou colocá-los para ajustar o tamanho. A parte de transmissão dos movimentos era feita através de um tambor com calços e, conforme o tambor virava, subiam ou desciam os movimentos.

Prof. Fabio: Como se fosse uma biela e um pistão?

Dr. Elias: Exatamente, um tambor grande com calços móveis. Colocava-se o calço nesta posição ou na outra, por fileiras, e na longitudinal. Tudo isto exigia um plano de formação.

Suely: Na época cuja análise fora realizada pelo Prof. Fabio, este teve acesso a uma foto, na qual havia uma presença bastante significativa de mulheres. Pude identificar que tal foto está, também, presente no Arquivo Municipal.

Dr. Elias: Ah, sim! Esta relação continua porque a mulher detém certas características que o homem, não. Por exemplo, o tamanho da mão e o capricho. A mão-de-obra é essencialmente feminina. A parte de costura, apesar de esta ter-se modificado, é toda automatizada. Não é como antigamente, em que para cada máquina era necessário ter uma costureira. Hoje, vocês poderão ver que a costura é automática, quer dizer, ela é contínua. A costureira praticamente só alimenta o equipamento com a meia; ela não costura, quem costura é a máquina. Esta é uma mudança importante que também começou em 1990.

Prof. Fabio: A história do início da industrialização, tanto na Inglaterra quanto no Brasil, aponta a questão da utilização, na mão-de-obra, de mulheres e crianças, devido à redução salarial. Hoje, no entanto, tal emprego está mais relacionado ao custo ou à característica do produto?

Dr. Elias: Hoje, o salário, quando a normatização é realizada através de convenções coletivas de trabalho e dissídio coletivo, não distingue o sexo. O piso (mínimo a ser pago), então, é válido para homem ou mulher. A figura do menor também mudou. O “Menor Aprendiz”, que é a figura do SENAI, por exemplo, para jovens de 14 a 16 anos era, antigamente, 50% do salário mínimo; e de 16 a 18 anos era 75%. Isto praticamente acabou. Na minha visão foi até um erro, visto que o menor tinha maior contato com as fábricas e, também, recebia um salário. Todavia, mais importante que o salário recebido, era o aprendizado no próprio local de trabalho. Hoje, a própria legislação desestimula isto e, além de desestimular, penaliza com multas. Deste modo, o menor fica na rua, abandonado. Além de não aprender, fica ocioso. Acho esta situação muito ruim.

Prof. Fabio: De volta à questão da produção, hoje a mulher tem o mesmo custo de um homem; contudo, há a questão da licença gestante.

Dr. Elias: De fato. A legislação atual determina que a mulher receba quatro meses de licença, após o parto.

Prof. Fabio: O domínio profissional do sexo feminino está, então, relacionado mais à questão produtiva, visto que a mulher possui determinadas habilidades requeridas para o tipo de produto fabricado pela empresa.

Dr. Elias: Correto. Além disso, a indústria têxtil, em geral, sempre foi uma indústria de mão-de-obra intensiva. Por exemplo, o número de pessoas necessárias para atingir um determinado faturamento é muito maior do que uma indústria química, onde existem os reatores *push button*, é tudo painel. Deste modo, com 4 ou 5 operários, a indústria química fatura uma fortuna, enquanto que na cadeia têxtil, em geral, é intensiva a mão de obra. Há, também, uma falha que a nossa legislação não contempla, porque, por exemplo, sobre a folha de pagamento de uma indústria de mão-de-obra intensiva incide o mesmo INSS de uma folha de uma indústria que fatura horrores com pouca mão de obra. O valor absoluto é bem pequeno, enquanto

que na indústria têxtil, o valor é alto e nós não conseguimos corrigir isto até hoje. Mas é um fator importante.

Suely: Dr. Elias, até o início da década de 1990, além da produção de meias, a Malharia chegou a fazer alguma diversificação?

Dr. Elias: Sim, sim. Além das meias esportivas, houve a produção de lingerie. Nós desenvolvemos um processo em que nós fabricávamos lingerie, principalmente calcinhas e soutiens, com o tecido da meia. Foi uma inovação da Malharia. Um tecido mais macio e mais fino e teve sucesso. Isto foi fruto da necessidade, porque o consumo caiu por causa do jeans – isto nos primeiros anos da década de 1970. Foi um produto que teve um grande sucesso e uma valiosa contribuição.

Suely: Eu solicitarei que o senhor discorra sobre o setor têxtil, em geral.

Dr. Elias: Como já dito anteriormente, o setor têxtil, em geral, é de mão-de-obra intensiva com grande predominância feminina e que não precisa de muita qualificação. A cadeia têxtil chegou a empregar 2 milhões de funcionários e, atualmente, tem 1,2 milhão, fruto da importação depredativa dos países da Ásia, principalmente a China.

Prof. Fabio: Na verdade, temos, a partir da década de 1950, um processo de industrialização denominado processo de substituição de importações, o qual vai até a década de 1980 e que vai tentar completar a cadeia produtiva no Brasil trazendo as indústrias de base. O setor têxtil ficou, de certa forma, abandonado, à margem deste processo de industrialização. Como é que o senhor vê, dentro deste processo, o tratamento que o estado deu para o setor têxtil? Segundo, qual a iniciativa adotada pelo do setor têxtil?

Dr. Elias: A década de 1950 representou a implantação da indústria automobilística no Brasil e, com ela, o setor de autopeças detonou. Antes de 1970, havia no Brasil uma pequena linha de montagem da Ford, uma pequena linha de montagem da GM e acho que só. Tudo vinha de fora, havia somente a linha de montagem e 90% ou mais dos carros eram importados. Foi o “boom” na indústria automobilística e, com

ela, todo o setor de autopeças. A indústria têxtil entrou na parte de estofamento, forração, mas muito especializada. Então, houve mesmo um certo descaso, porque a indústria têxtil já estava consolidada e o incentivo à modernidade foi mais para as indústrias automobilística, farmacêutica e química. Não existia a produção de produtos químicos no Brasil, pois a PETROBRAS ainda estava iniciando as suas atividades, logo os produtos eram quase todos importados. Na década de 1970, no Governo Geisel, implantou o programa PROALCOOL. São todas estas novidades que absorveram o foco de atenção e de recursos de investimentos. Há também um fator importante na indústria têxtil que é a moda. Antigamente as pessoas usavam as roupas até elas se acabarem; elas ficavam gastas. Hoje, a roupa se torna obsoleta não é pelo desgaste, é pela moda. Quando a moda é o uso de saia até o joelho, todo mundo usa saia até o joelho; vem a mini-saia e ninguém usa mais a outra. Então, a roupa está novinha, mas está obsoleta, está fora de moda. E cada vez que tem uma moda, os estilistas trabalham contra ela a fim de criar uma moda diferente.

Prof. Fabio: O setor têxtil teve uma reestruturação, principalmente a partir da década de 1970. Indústrias concentradas em São Paulo, no Ipiranga, por exemplo, foram desativadas. Outros centros das indústrias têxteis surgiram, como Americana no interior do estado e Vale do Rio Itajaí, em Blumenau, Santa Catarina. Como é que é este processo?

Dr. Elias: Em Santa Catarina é mais fruto a imigração alemã de empresas que já atuavam no setor e que vieram para o local, e ali continuaram. Eu posso falar de Hering, Malwee e Buettner; são todos nomes alemães que se estabeleceram lá. Mas o grande propulsor mesmo foi o estado de São Paulo. Fora de São Paulo, tinha alguma coisa em Minas Gerais, aquelas indústrias tradicionais. No Nordeste, onde havia plantação de algodão, somente existiam fiações, quer dizer, o fio vinha para cá para que o produto ao consumidor fosse acabado.

Prof. Fabio: E a exceção era a Cia Paulista, não é?

Dr. Elias: A Cia. Paulista, que é das Casas Pernambucanas, era voltada para fios e tecidos e ponto final. Quando chegava no processo de acabamento era tudo aqui, em São Paulo, Sorocaba e Americana. Americana tornou-se um grande pólo de

tecidos planos também pela própria imigração do pessoal do sul dos Estados Unidos, os quais já tinham a cultura do algodão. O que está acontecendo hoje é o contrário, pois não há incentivo, como a questão do ICMS, por parte do governo do Estado de São Paulo. Este governo cobra 18%, enquanto que os outros estados da Federação, 2% ou 3%, além do prazo de 10 anos para pagar. Desta forma, está havendo, no momento, uma saída de indústrias do Estado de São Paulo para outros estados, tais como Minas Gerais, Mato Grosso do Sul, Paraná, Ceará, Pernambuco e outros. Está havendo um esvaziamento aqui e nós não conseguimos que o Governo forneça condições de competitividade para as empresas permanecerem aqui. Está havendo muita mudança, mas isto é recente.

Prof. Fabio: Agora, dentro deste processo de reestruturação da década de 1970, há uma interiorização do setor têxtil, ele sai do estado de São Paulo, da capital...

Dr. Elias: Ele sai em termos, porque a grande concentração nesta época era mesmo a cidade de São Paulo. O que tinha era pólo de Americana, as indústrias tradicionais do Vale do Paraíba. Sorocaba era outro foco, Campinas um pouco, e lá mais para o interior, Araraquara e Ribeirão Preto tinham pouca coisa. Em São Paulo, o grande responsável foi a Light, que fornecia energia elétrica.

Prof. Fabio: A fim de eletrificar a produção.

Dr. Elias: Exatamente, exatamente. Mas estamos falando de muitos anos atrás.

Prof. Fabio: O problema era na década de 1970 e 1980, não é?

Dr. Elias: No setor em geral, toda a cadeia têxtil teve uma grande propulsão nestas décadas. Veio a moda brasileira que praticamente se iniciou e se consolidou, as FENITS da vida, que traziam muitas novidades. Houve, realmente, um grande progresso.

Prof. Fabio: A FENIT começou quando? O Senhor pode falar um pouco dela?

Dr. Elias: Posso, porque nós participamos desde a primeira até a 21^a, depois nós saímos. Era o Caio Alcântara Machado, um visionário pioneiro, quem acreditou. Ele poderia ter uma carreira muito simples, já que o pai era dono de um cartório de protestos e títulos, Basilio & Machado. Aquilo vinha automaticamente, não precisava fazer força, mas ele tinha aquela chama e inventou esta história de feiras. E foi um

sucesso. Não foi só a Fenit, foram também a UD, Feira do Automóvel, Bijouterias, Cosméticos, etc. Eu não estou com uma lembrança muito boa do primeiro ano da Fenit, mas acho que foi em 1969 ou 1970. Para a Fenit, a gente dava testemunhos nas revistas para chamar exibidores, e eu tive o privilégio de participar desde a primeira até a 21^a. A Rhodia teve um papel muito importante, também, no desenvolvimento dos fios sintéticos. A Rhodia fez a primeira fábrica de náilon no Brasil, em 1955. O acetato, triacetato e a viscose já existiam, mas o náilon foi em 1955, e, logo a seguir, o poliéster. Ela patrocinava muito a vinda de designers, estilistas e desfiles de moda; isto trouxe muito desenvolvimento para a indústria têxtil.

Suely: Qual a relação da Malharia com a Rhodia?

Dr. Elias: A Malharia sempre teve um relacionamento muito íntimo com a Rhodia. A Malharia foi uma das primeiras clientes a comprar os fios da Rhodia, em 1934. No início, ainda não era a Malharia, e sim outro empreendimento têxtil da família, a Cia Industrial Nossa Senhora da Conceição. Numa solenidade, nós fomos agraciados com um prêmio, porque éramos, ainda, umas das 10 primeiras indústrias que permaneciam clientes da Rhodia.

Prof. Fabio: A Rhodia começou a fornecer em 1934?

Dr. Elias: Sim, para a Cia Industrial que era da família. A família Haddad, antes da Malharia, tinha esta empresa, a Cia Industrial Nossa Senhora da Conceição. Ela adquiriu a Malharia em 1944, mas o Grupo Família Haddad tinha a Cia Industrial, que era composto por fiação, tecelagem, tinturaria e estamparia, além da Malharia que foi incorporada ao grupo em 1944, com fábrica de meias e malhas.

Prof. Fabio: Então a Cia. Industrial comprou da Rhodia já a partir de 1934?

Dr. Elias: Exatamente. Inclusive, a Rhodia nos ajudava muito em todas as Fenits, pois nós tínhamos aquele aspecto de pioneirismo.

Prof. Fabio: E a Rhodia tinha interesse também para expor os produtos que se utilizavam de sua matéria prima.

Dr. Elias: Exatamente.

Prof. Fabio: O que havia nas Fenits? Qual a cadeia que elas apresentavam?

Dr. Elias: Bom, o senhor sabe que o que o ser humano usa não são fios nem tecidos, são roupas feitas; são vestidos, camisas, gravatas, paletós, meias, cuecas, calcinhas e *soutiens*. É aí que está o valor da confecção: ela é a parte da indústria que pega a matéria-prima sob forma fio ou tecido, e faz a roupa. E é a que mais emprega. Hoje, a parte da cadeia têxtil de fiação e tecelagem estão se dando conta de que a clientela deles deixou de ser loja de venda de tecido a metro; praticamente não existe mais isto, é a confecção, é a que faz a roupa. E esta é que deve ter realmente todo o foco e toda a atenção na cadeia têxtil.

Prof. Fabio: Inclusive a Giselle Bündchen, como modelo, passou a fazer parte da cadeia produtiva?

Dr. Elias: Exatamente. Hoje se dá conta que o setor mais importante da cadeia têxtil não é mais o da matéria-prima; é o do produto acabado.

Prof. Fabio: O Brasil hoje é um grande país que domina esta cadeia produtiva?

Dr. Elias: O Brasil? Sem dúvida.

Prof. Fabio: A Fenit contribuiu?

Dr. Elias: Muito. Contribuiu muito. Só que a Fenit praticamente acabou, ela deixou de ter aquele papel preponderante e foi diminuindo, diminuindo e praticamente acabou. Eu até falei, no dia da morte do Caio Alcântara Machado, que nós temos aqui um marco divisor: antes e depois do Caio Alcântara Machado.

Prof. Fabio: O próprio crescimento da cadeia produtiva, a Fenit transferiu para os desfiles de moda, para SP Fashion Week?

Dr. Elias: Exatamente. São os sucessores da antiga Fenit. É isto mesmo; o senhor tem uma visão perfeita.

Suely: Falando um pouco da meia, eu me recordo que o senhor havia mencionado que o equipamento para a produção é muito específico. Atualmente, qual o posicionamento do país em relação a esta cadeia?

Dr. Elias: Na questão de maquinário houve no passado uma concentração; as máquinas de meia eram produzidas nos EUA, Inglaterra, Alemanha, Itália e França. Esta fabricação por escala de produção foi concentrando, concentrando e ficou só na Itália. Havia também a Coreia, copiando algumas máquinas italianas, e o Japão, mas praticamente acabou. Na Itália houve a concentração numa empresa denominada LONATI. A máquina de meia é peculiar, ela é específica. É muito interessante.

Prof. Fabio: Então hoje há, praticamente, um monopólio mundial da LONATI na Itália?

Dr. Elias: Sim, mesmo as outras fábricas que tinham na Itália eles foram comprando: Santoni, Sangiacomo e outras empresas. Hoje é a grande produtora, e eles têm um departamento de desenvolvimento muito ativo. O que eles têm, eles fizeram por merecer.

Prof. Fabio: Investimento em pesquisa e atualização tecnológica?

Dr. Elias: Tudo, tudo, tudo

Prof. Fabio: E a Malharia compra os equipamentos da Lonati?

Dr. Elias: Há muitos anos que sim. Nós tínhamos uma parceria muito forte. Todas nossas máquinas a partir da década de 1970 sempre foram Lonati.

Prof. Fabio: E a aquisição destas máquinas tinha financiamento?

Dr. Elias: Esta história do financiamento sempre foi muito difícil. A indústria têxtil em geral, principalmente a de confecção ou de produtos acabados – porque a meia é um produto acabado, sai pronta para uso – sempre foi negligenciada pelo governo, porque é uma indústria muito pulverizada, são pequenas e médias indústrias e não têm a força e o lobby das grandes indústrias, e estas acabam pegando todo o orçamento disponível para financiamentos. Então, é sempre difícil. O fornecedor estrangeiro até que dava prazo, por exemplo, de 3 anos, mas precisava ser no dia exato. Então, era muito difícil.

Suely: A maioria dos investimentos da Malharia não foi financiamento?

Dr. Elias: Não.

Prof. Fabio: Investimento direto?

Dr. Elias: É. Por isto também estes picos. Antigamente, a filosofia era outra: as empresas que eram muito imobilizadas eram mais valorizadas. Hoje é o contrário; hoje o imobilizado é um perigo. Na análise financeira é ao contrário, porque quanto maior o grau de imobilização, menor é o grau de capital de giro. Hoje é mais importante capital de giro do que imobilizado. Por isso que hoje entra a terceirização também.

Suely: Esta foi uma preocupação muito grande que eu tive na análise, principalmente quando eu pego o balanço da década de 1930 e de 1940. Eram diferentes os valores e a tecnologia que garantia a produtividade. Comparar um indicador de algum balanço daquela época com o atual não me pareceu tão coerente.

Dr. Elias: É que antigamente a evolução tecnológica era outra. O que progredia em dez anos, hoje a inovação tecnológica acontece em poucos dias, meses. Por exemplo, atualmente o computador se torna obsoleto na hora da compra.

Suely: E com relação ao equipamento de produção das meias?

Dr. Elias: O que houve foi essa grande mudança para as máquinas eletrônicas.

Suely: Elas se tornam obsoletas rapidamente?

Dr. Elias: A máquina eletrônica requer menos mão-de-obra especializada para a sua operação, mas requer, por outro lado, maior assistência eletrônica. Então o foco muda um pouco.

Suely: A vida útil da máquina atual é de, mais ou menos, quantos anos?

Dr. Elias: A vida útil é mais em função da tecnologia, não é pelo desgaste. É que nem a roupa, não é pelo desgaste. Quando a mão-de-obra é barata, não faz tanta diferença a produção por hora, por máquina. Todavia, a mão-de-obra barata é enganosa, porque ela se torna cara, tem encargos sociais e o Brasil tem essas peculiaridades que é muito difícil a gente explicar lá fora.

Suely: Dr. Elias, eu me lembro de ter visto um documento recebido pela Malharia da Rhodia. A relação com a Rhodia, nós sabemos, existiu com a Cia Industrial.

Dr. Elias: Todos os visitantes estrangeiros que vinham ao Brasil, não só da Rhodia como da DuPont, eles iam à Malharia. Nós éramos o cartão de visitas, a referência para estes visitantes.

Suely: Eu identifiquei, também, que a Malharia foi homenageada com o Prêmio de Qualidade da C&A. Como é a relação comercial com a empresa C&A?

Dr. Elias: Sempre foi boa.

Suely: Poderia detalhar um pouco mais?

Dr. Elias: Esses grandes magazines certificam os fornecedores; eles praticamente fazem uma avaliação, uma vistoria, e realmente dão este certificado de qualidade.

Suely: A Malharia fornece para a C&A desde que período?

Dr. Elias: Há muito tempo.(risos)

Prof. Fabio: É de antes de 1992?

Dr. Elias: Antes, bem antes. A Malharia foi o primeiro fornecedor da Sears – em 1949 –, da C&A e do Makro, quando vieram ao Brasil.

Prof. Fabio: O Makro chegou na década de 1960?

Dr. Elias: É por aí, quando inauguraram as primeiras lojas.

Prof. Fabio: E a C&A, na década de 1970?

Dr. Elias: Eu não lembro, precisava procurar.

Prof. Fabio: A Malharia fornecia seus produtos com a marca Lolypop?

Dr. Elias: Não, naquele tempo tinham outras marcas; a Lolypop veio em 1960 e pouco, e naquele tempo tinha a Eternelle e outras marcas.

Prof. Fabio: Ainda há fornecimento, em regime licenciado, para os grandes magazines?

Dr. Elias: Hoje, para a C&A, nós fornecemos as Meias Barbie e outras marcas exclusivas deles.

Suely: Há mais alguma que seja significativa?

Dr. Elias: O Mappin. A gente tinha um relacionamento tão forte que 90% da venda das meias do Mappin eram nossas. Eu cheguei a ter uma funcionária dentro do

Mappin para emitir pedidos; ela fechava a semana e emitia os pedidos. O diretor assinava e, na semana seguinte, a gente repunha. Venda firme, nada consignado. Muito forte o Mappin. Pena que o Mappin acabou. Quebrou.

Suely: Tinha a Sears, também.

Dr. Elias: A Sears é decisão da matriz, localizada em Chicago.

Prof. Fabio: A Sears é uma grande loja.

Dr. Elias: Grande loja, pioneira em venda de catálogos.

Suely: Nesta década a Malharia exportava muitos produtos?

Dr. Elias: Não, na década de 1970 nós fizemos o primeiro pool de exportação para os EUA, conforme já conversamos.

Suely: Desde a década de 1980 a produção foi dirigida ao mercado interno?

Dr. Elias: Exatamente, ao mercado interno. O PIB no Brasil, 2/3 dele é mercado interno e 1/3 é exportação. Desta forma, precisamos valorizar mais o mercado interno; ele é menos sujeito a estas crises que tivemos o ano passado.

Prof. Fabio: Inclusive na crise do final da década de 1970 e início da década de 1980, eu acho que o mercado interno chegou a significar até mais que 2/3 do PIB.

Dr. Elias: É, pode ser.

Prof. Fabio: Agora que o senhor está falando em mercado externo, a Malharia passou a ser LTDA em 1992. Tem alguma relação com a abertura do mercado?

Dr. Elias: Não, nada. Tem relação com desavenças societárias.

Suely: Dr. Elias, agradeço a atenção e gostaria de solicitar para poder visitar e filmar o ambiente de produção.

Dr. Elias: Autorizo a visita e a filmagem, não poderei acompanhá-los em função de um compromisso assumido. Fico à disposição caso haja, ainda, algum ponto a ser esclarecido.

APÊNDICE C

Índice de Correção Monetária 1912 - 1975

Ano	Índice	Ano	Índice	Ano	Índice
1912	28,7	1939	100	1958	1.140,4
1913	29,1	1940	104,2	1959	1.586,9
1914	29,1	1941	115,5	1960	2.053,5
1915	31,7	1942	128,6	1961	3.158,3
1916	34,0	1943	142,3	1962	4.857,4
1917	37,4	1944	160,1	1963	7.470,7
1918	42,0	1945	186,4	1964	11.490,0
1919	43,4	1946	217,4	1965	18.596,2
1920	47,7	1947	264,8	1966	25.123,4
1921	49,1	1948	273,7	1967	33.941,8
1922	53,7	1949	285,9	1968	42.596,9
1923	59,1	1950	312,2	1969	51.712,6
1924	69,1	1951	349,8	1970	61.951,7
1925	73,7,	1952	410,3	1971	74.094,3
1926	76,0	1953	469,5	1972	88.616,7
1927	78,0	1954	574,6	1973	100.668,7
1929	76,3	1955	707,5	1974	134.996,7
1937	93,4	1956	855,4	1975	176.575,6
1938	97,4	1957	994,8		

Fontes: SEEF, Ministério da Fazenda: 1912 a 1939; FGV: 1940 a 1960 e 1968 -1975, in BAER, op. cit., pp. 407, 637 e 638; Fundo Monetário Internacional, International Financial Statistics: 1961 a 1967, in PINTO et alli, op. ct., pp. 116-117.

APÊNDICE D

Índice de Correção Monetária 1950 - 2005

Ano	Índice	Ano	Índice	Ano	Índice
1950	9,20%	1969	20,10%	1988	1037,56%
1951	18,40%	1970	16,40%	1989	1782,89%
1952	9,30%	1971	20,30%	1990	1476,71%
1953	13,80%	1972	19,10%	1991	480,23%
1954	27,10%	1973	22,70%	1992	1157,84%
1955	11,80%	1974	34,80%	1993	2708,17%
1956	22,60%	1975	33,90%	1994	1093,89%
1957	12,70%	1976	47,60%	1995	14,78%
1958	12,40%	1977	46,20%	1996	9,34%
1959	35,90%	1978	38,90%	1997	7,48%
1960	25,40%	1979	55,80%	1998	1,70%
1961	34,70%	1980	110,00%	1999	19,98%
1962	50,10%	1981	95,20%	2000	9,81%
1963	78,40%	1982	99,72%	2001	10,40%
1964	89,90%	1983	210,99%	2002	26,41%
1965	58,20%	1984	223,81%	2003	7,67%
1966	37,90%	1985	235,11%	2004	9,40%
1967	26,50%	1986	65,03%	2005	5,97%
1968	26,70%	1987	415,83%		

Fontes: Baer (2009) p.520 -521