

Arnon Gomes

Escrevendo  
a **NOSSA**  
*história*



SINBI *40* ANOS



Arnon Gomes

Escrevendo  
a **NOSSA**  
*história*

A silver fountain pen is shown in a diagonal orientation, pointing towards the bottom right. The nib of the pen is positioned as if it has just finished writing the word 'história' in a cursive script. The pen's body is metallic and has a textured finish. The background is plain white.

**SINBI** *40* anos

## FICHA CATALOGRÁFICA

Supervisão: Silvia Mestriner

Coordenação editorial: Fernanda Mantovani

Texto e edição: Arnon Gomes

Fotos: Fernanda Mantovani e Arquivo

Projeto Gráfico: DLS/Comunicação

Diagramação: DLS/Comunicação

Capa: DLS/Comunicação

# Sumário

- 7 | Apresentação
- 9 | Prefácio - *Histórias que começam pelos pés*
- 12 | Linha do Tempo
- 15 | Capítulo 1 - Associação e Sindicato - *Os Transformadores*
- 31 | Capítulo 2 - Antônio Ramos de Assumpção - *O pioneiro*
- 39 | Capítulo 3 - Marcos Antônio Noale - *Boas Ideias*
- 47 | Capítulo 4 - Marco Antônio Oliveira - *Privilegiada por pessoas*
- 55 | Capítulo 5 - José Manoel Sanchez - *A carta*
- 63 | Capítulo 6 - Antônio Liranço - *Na mesa de operação*
- 69 | Capítulo 7 - Carlos Alberto Mestriner - *Conexões com o futuro*
- 77 | Capítulo 8 - José Luiz Fernandes - *A casa nova*
- 95 | Capítulo 9 - José Roberto Colli - *Um 'case' em Birigui*
- 103 | Capítulo 10 - Wagner Aécio Poli - *Sem crise*
- 111 | Capítulo 11 - Sergio Gracia - *Lições de um ex-sacoleiro*
- 119 | Capítulo 12 - Nelson Giardino - *Outro olhar*
- 125 | Capítulo 13 - Antenor Marques da Silva Filho - *O novo design*
- 133 | Capítulo 14 - Samir Nakad - *Por todas as linhas*
- 141 | Capítulo 15 - Instituto Pró-Criança - *Criança, educação e cidadania*
- 149 | Capítulo 16 - Uma história de parceria - *União de forças*
- 153 | Diretoria - *2018/2020*





# Apresentação

Um sindicato diferenciado | Arnon Gomes

Um capítulo de extrema importância na história de um povo batalhador. Assim pode ser resumida a obra que você irá ler nas páginas a seguir: a história do Sinbi (Sindicato das Indústrias do Calçado e Vestuário de Birigui). Há 60 anos, homens de origem humilde, calçados com as sandálias da humildade, arregaçaram as mangas e deram início ao desenvolvimento de uma indústria. Era a fabricação de calçados, que, em pouco mais de meio século, fez Birigui dar passos largos sob o ponto de vista social e econômico, tornando-se um dos mais importantes municípios do Noroeste Paulista. Há quatro décadas, estes mesmos homens criaram a entidade que os representa, que fortaleceu a indústria e proporcionou inúmeras conquistas para a cidade.

Costumo dizer que a história de qualquer lugar se faz por suas pessoas. Esta obra vai ao encontro desse pensamento. Quando procurado pela atual diretoria do sindicato para desenvolver este trabalho, recebi a tarefa de entrevistar todos os ex-presidentes da instituição, inclusive o atual, Samir Nakad. É, portanto, através da memória deles, que estiveram à frente da entidade por quatro décadas, com a devida contextualização, que esta história é contada. São relatos que trazem histórias de luta, reveladoras de estratégias para proporcionar conquistas antes almejadas e de força para superar momentos difíceis. Não deixam ainda de contar a história dessas pessoas no segmento calçadista, constituindo, assim, exemplos de empreendedorismo.

Ao mergulhar neste livro, o leitor perceberá que o Sinbi é um sindicato diferenciado, seja por sua organização, seja por sua estrutura, seja, principalmente, pelo papel que representa para a comunidade biriguiense. Afinal, seu raio de atuação transcendeu

os limites das fábricas. Teve impacto na cultura, na educação, no esporte, no lazer e em outras searas da economia.

São motivos de sobra que justificam a elaboração de um livro.

Dessa forma, o livro segue um percurso linear, buscando contar com objetividade o caminho trilhado pelo sindicato. Começa falando da antiga associação que deu origem à entidade sindical e, logo, chega às histórias contadas pelos ex-presidentes. Nos capítulos finais, os destaques ficam para parcerias de sucesso e o trabalho feito pelo Instituto Pró-Criança, exemplo bem-sucedido de trabalho social na Capital Brasileira do Calçado Infantil.

Que as histórias aqui contadas inspirem, cada vez mais, novos empreendedores e tragam às futuras gerações o conhecimento de uma importante instituição localizada tão perto de nós, mas de respeito e prestígio nacional.

Boa leitura!



*Arnon Gomes, autor do livro, é jornalista, escritor, professor de redação e presidente da Academia Araçatubense de Letras (2019-2020).*





# Prefácio

## Histórias que começam pelos pés

Esta é a minha segunda experiência à frente do SINBI. E para finalizar minha gestão pensei em deixar algo de valor, algo que falasse de nossa gente, que contasse a história dessa entidade, pois são quatro décadas de existência, costurando sonhos, alinhavando ideias, embalando um mundo imaginário de um futuro melhor para nosso polo. Surgiu, então, a ideia deste livro.

O livro tem o poder mágico de nos transportar, de criar pontes, de conectar o passado ao futuro. Lendo os relatos deixados pelos presidentes que aqui passaram, tenho a certeza de sentir na fala de cada um a sintonia, a inspiração e o comprometimento de dar o seu melhor. E foi isso que nos guiou até aqui.

Ao remexer nos arquivos da memória, tenho a certeza que marcamos gerações, fizemos histórias, porque somos a história e estamos conectados com o novo, com o que há de vir.

Somos um polo reconhecido como a Capital Brasileira do Calçado Infantil e isso nos enche de orgulho, de sermos parte, de estarmos nesta comunidade de guerreiros que acredita, que luta por um ideal, sempre com este espírito empreendedor. Essa linda história ainda dará muitos outros livros, pois estamos apenas no início da viagem.

O amanhã nos trará novas oportunidades de sermos e fazermos algo melhor do que foi feito até hoje, fazer algo extraordinário, pois o futuro está exatamente aqui, em nossas mãos. Por isso, acredite em você, em sua capacidade de fazer a diferença, tenha fé, você é único.

Lembre-se diariamente de escrever a história de sua vida e, por isso, deixo aqui uma página em branco para que você possa registrar um sonho, um desejo, um propósito, algo que queira dei-

xar como legado às próximas gerações, como forma de retribuir tudo o que Deus lhe proporcionou...

E, a partir daqui, continue a escrever essa história... a sua história!

Muito Obrigado!

Samir Nakad, outubro de 2019

Deixo esse espaço em branco para você continuar a escrever essa história...a sua história!

Presidente emérito:  
**Antônio Ramos de Assumpção**



**1970**

**Nalberto de Milton Vedovotto:**  
julho/1979 a  
outubro/1980



**1980**

**Antônio Liranzo:**  
junho/1993 a  
fevereiro/1995



**Marco Antônio Oliveira:**  
julho/1992 a  
junho/1993



**1990**

**Marcos Antônio Noale:**  
fevereiro/1995 a  
dezembro/1995



**Carlos Alberto Mestriner:**  
janeiro/1996 a  
janeiro/1998



Fundação Instituto  
Pró-Criança - 1999



**Sérgio Gracia:**  
janeiro/2010 a  
janeiro/2012

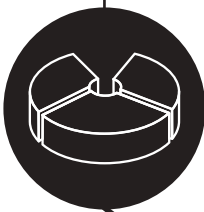


**2010**

**Wagner Aécio Poli:**  
janeiro/2008 a  
dezembro/2009



Lançamento  
Oficial da  
Unisinbi - 2010



**Nelson Giardino:**  
janeiro/2012 a  
janeiro/2014



**Antenor Marques da Silvia Filho:**  
janeiro/2014 a  
janeiro/2016



**Marcos Antônio Noale:**  
outubro/1980 a  
outubro/1982



**Marco Antônio Oliveira:**  
outubro/1982 a  
setembro/1985



**José Manoel Sanches:**  
setembro/1985 a  
setembro/1986



**Marco Antônio Oliveira:**  
julho/1989 a  
julho/1992



**Antônio Lirranço:**  
agosto/1988 a  
julho/1989



**Marco Antônio Oliveira:**  
outubro/1986 a  
agosto/1988



Associação Patronal vira Sindicato - 1986



**José Luiz Fernandes:**  
fevereiro/1998 a  
dezembro/2002



Inauguração da Nova Sede - 2001



**2000**

**José Roberto Colli:**  
fevereiro/2006 a  
dezembro/2007



Arranjo Produtivo Local - 2003



**Samir Nakad:**  
janeiro/2003 a  
janeiro/2006



**Carlos Alberto Mestriner:**  
janeiro/2016 a  
janeiro/2018



**Samir Nakad:**  
Gestão em andamento  
janeiro/2018 a  
janeiro/2020





SINDICATO DAS INDUSTRIAS DO CARIACI  
E VESTUÁRIO DE BIRIGUI



Capítulo 1

# Associação e Sindicato

*Os transformadores*







# Os transformadores

Eles eram trabalhadores da roça. Quando não, profissionais liberais. Nesse caso, podiam ser pedreiros, pintores de paredes, padeiros etc. Durante um tempo, para essas categorias, chegar a trabalhar em uma indústria, independentemente do ramo, era o auge da vida profissional.

E não é que, em Birigui, conseguiram atingir esse objetivo?

Praticamente sem saber fazer nada no mundo fabril, foram chegando e começaram a mudar a história dessa “pérola” encravada no Noroeste Paulista. Impulsionados pela vontade de aprender, esses homens deram valerosa contribuição para que ali se formasse um polo, o calçadista infantil.

Após aprenderem o ofício nas primeiras indústrias que surgiram e, dentro delas, terem passado por diferentes setores, aqueles empregados com um pouquinho mais de visão partiam para os negócios próprios.

Deixavam a vida de funcionário nas empresas para criarem suas próprias fábricas, menores, porém espaços onde viriam a ter acesso a todas as funções da fabricação de um sapato, com a esperança de crescimento.

Em muitos casos, a inspiração para empreender vinha da própria figura dos patrões que tinham – em suma, gente com a história como a deles, iniciada de baixo. E, assim, muitas vezes, no fundo do quintal de suas humildes residências, fizeram nascer suas pequenas fábricas que, com o tempo, cresceram, geraram empregos e desempenharam importante papel em prol do desenvolvimento da cidade. Em 1979, passavam-se duas décadas do início dessa fase, vista como o começo da industrialização na história de Birigui.

Com o calçado, na segunda metade do século 20, aquele município fechado e que mandava homens e mulheres trabalhar na

lavou por falta de opção passou a ser um local acolhedor e de oportunidades. Todos os dias, chegavam ônibus de cidades vizinhas. Vinham trabalhadores de Bilac, Braúna, Buritama, Clementina, Coroados, Gabriel Monteiro, Glicério, Brejo Alegre...

Já era assim na década de 1960. É assim até hoje!

E vejam só! Tudo por causa de um produto pequeno, feito para os pés de crianças e encantador, principalmente aos olhos de papais, mães, vovôs e vovós. A história atribuiu essa virada de página da “cidade pérola” aos irmãos Antônio e Francisco Ramos de Assumpção, que trouxeram esse modelo de calçado em 1958. A escolha teve duas razões. No ramo do calçado, Franca se destacava no calçado masculino; Jaú, nas sandálias femininas, enquanto o Estado do Rio Grande do Sul, na produção de sapatos femininos.

Por outro lado, fazer calçado para crianças exigia menos capital. Na luta para superar dificuldades financeiras e ajudar no sustento da família, os dois irmãos trabalharam no campo e em sapatarias de Gabriel Monteiro e, posteriormente, em São Paulo. Já tinham, assim, experiência e uma pequena quantia para abrir o negócio. Juntaram, então, máquinas, formas e peças adquiridas com o tempo e abriram a primeira fábrica de calçados infantis de Birigui: a Ramos & Assumpção. Contavam, inicialmente, com dez funcionários.

Tudo começou com pouco dinheiro. A estrutura era familiar. E não havia apoio do poder público. Desde os primórdios, a maior parte dos empresários do segmento em Birigui era formada por pessoas nascidas na própria cidade. Era o caso, por exemplo, de Antônio Ramos Assumpção, nascido em 8 de abril de 1932 no bairro rural Pau Lavrado. Lá, seus avós paternos tinham um sítio.

Quando não biriguienses, os empreendedores eram oriundos de localidades vizinhas. E assim o setor foi se formando e crescendo. Ao longo dos anos 1960, oito fábricas foram criadas. Na década seguinte, surgiram mais 15. Até que, na década de oiten-

ta, veio o auge: mais de 200 unidades.

Pouco antes dessa “explosão”, no final da década de setenta, a jovem indústria calçadista já planejava esses passos largos, ainda que meio sem jeito.

Falava-se em criar uma entidade de classe. Mas isso não se deu de forma espontânea. Não havia muita ligação entre os empresários do ramo. Pelo contrário. Aconteciam até certas rixas entre alguns deles por causa de um contratar o empregado do outro. Funcionava tudo na base do “cada um por si”, dizem os mais antigos. Enquanto isso, os trabalhadores se organizavam.

Entre o final da década de 1970 e o início da de 1980, chegava a Birigui um profissional da área de calçado com uma visão diferenciada, Odair Callegari. Veio de Jaú, com um único fim: implantar uma instituição que representasse os trabalhadores. E conseguiu.

Em 17 de junho de 1979, nascia a Associação dos Trabalhadores nas Indústrias do Vestuário de Birigui. Naquele tempo, vestuário era um universo mais amplo. Abrangia, além das indústrias de confecções, as calçadistas também.

Não restava, então, aos empresários uma alternativa senão iniciar o processo de discussão para a formação de uma associação também, pois, do contrário, continuariam sujeitos aos acordos trabalhistas firmados com o Sindicato dos Trabalhadores do Estado de São Paulo, que na época negociava diretamente com a Fiesp (Federação das Indústrias do Estado de São Paulo).

Os empresários calçadistas ficavam sujeitos a acordos totalmente fora da realidade de Birigui. Em São Paulo, o sindicato, para pleitear aumentos, levava em conta toda a despesa que havia na capital, como transporte, alimentação etc.; isso não ocorria em Birigui, cidade pequena, onde o trabalhador ia para as fábricas a pé ou de bicicleta e retomava na hora do almoço para comer em casa.

Assim, usando como ponto de encontro o prédio da Acib (Associação Comercial e Industrial de Birigui), os empresários fize-

ram as primeiras reuniões com o objetivo de esboçar a entidade que os representasse.

Dois meses após a criação da entidade dos trabalhadores, como “resposta”, surgiu a entidade patronal. Em 10 de agosto de 1979, era criada a Associação Profissional da Indústria do Vestuário de Birigui.

Sua primeira diretoria assim ficou constituída:

Nalberto de Milton Vedovotto - presidente

Antônio Ramos de Assumpção - vice-presidente

José Luís Pires - primeiro secretário

Henrique Fiorotto - segundo secretário

Rubens Inácio Salzedas - primeiro tesoureiro

Cícero Alves - segundo tesoureiro

Antônio Osmar Taschim - diretor vogal

No conselho fiscal estavam: Domingos Paludeto, Silas de Aguiar Gaeti e João Euphrásio Fiorotto, que tinham como suplentes João Pazian Neto, Tadanobu Kawanami e Dirson Del Vale, respectivamente.

Constam como empresas fundadoras: Kap, Beni, Bical, Tip-toe, Ypo, Derly, Ika, Ramos & Mafisoli, Rodimar, Sandália Days, Mimo, Katina, Suzel, Pérola, Popi, Agatelli & Buzzato, Ketty, Ibelca, Menopé, Rahal & Assumpção, Isbel, Alceu Tossato, Milla, Joval, Rinde e Ortofino.

Quando criada a Associação Patronal, Birigui contava com 3,5 mil trabalhadores nas indústrias de calçado, com produção média estimada em oito milhões de pares anuais. O número de funcionários subiu para cinco mil em apenas dois anos. A associação patronal veio a ser reconhecida pelo Ministério do Trabalho de 5 de setembro de 1980.

Então diretor da Indústria e Comércio de Calçados Beni Ltda., Vedovotto deixou claro, em depoimento ao Jornal Exclusivo, vol-

tado ao setor, de 29 de outubro de 1986, qual era o objetivo da formação da entidade recém-criada:

*“Embora existisse em Birigui a Associação Industrial e Comercial, da qual eu também fazia parte como diretor, achava melhor aglutinar os empresários calçadistas em uma entidade própria, onde os esforços seriam concentrados.*

*A maior dificuldade na ocasião era aglutinar, pois no meu entender a desunião entre a classe era acentuada. Os empresários de Birigui eram muito fechados em suas unidades fabris. O gelo precisava ser quebrado.*

*A tarefa não foi fácil. Com o passar do tempo, todos foram percebendo a importância do órgão e paulatinamente foram aderindo à associação.”*

Mas o contexto da época não era de efervescência somente em Birigui, com o surgimento de fábricas calçadistas em grande escala. A primeira metade da década 1980 foi repleta de fatos nos campos político e econômico que viriam influenciar nas tomadas de decisões, como o movimento das Diretas Já, o fim do regime militar e a crise econômica. Sendo assim, a Associação Patronal não logrou êxitos em seu desejo maior à época, o de se tornar sindicato e, assim, obter poder maior de negociação. Em seus primeiros cinco anos de existência, a associação teve três empresários locais como seus presidentes: Marco Antônio Noale, então proprietário da Indústria e Comércio de Calçados Ibelca e Menopé; Marco Antônio Oliveira, da Indústria e Comércio de Calçados Katina, e José Manoel Sanches, da Indústria e Comércio de Calçados Glisa.

Apesar da luta pela consolidação da formação de uma entidade de classe, a indústria calçadista de Birigui vivia um dos seus melhores momentos na década de 1980. No livro “O cinquentário da indústria do calçado infantil de Birigui”, o economista

e professor universitário Marco Aurélio Barbosa destaca que, naquele período, o parque produtivo local já era responsável por 73% da produção de calçados infantis do Estado e 30% dos confeccionados no Brasil. A produção alcançava a marca de 25 milhões de pares anuais.

Foi também o período em que grandes empresas do setor deram seus primeiros passos, como: Tiptoe, Klin, Pé com Pé e Pampili.

Era a “época de ouro”, como define Barbosa. Uma fase gloriosa em um tempo em que tinha tudo para dar errado. Inflação galopante, dívida externa nas alturas, planos econômicos frustrados... Assim foi o cenário econômico do Brasil na década de 1980. Mesmo assim, a “Capital Brasileira do Calçado Infantil” viveu uma grande fase. Somente entre 1979 e 88, foram instaladas 211 empresas de calçados na cidade. Ao final do período, a marca de 30 milhões de pares anuais produzidos e 9.243 trabalhadores empregados.

Em sua obra, Barbosa cita situações que colaboraram com o desenvolvimento da indústria de calçados na cidade naquele período. Um deles foi a substituição do couro, que estava com o preço nas alturas, por insumos alternativos (borracha, plástico, sintético e tecido). Isso facilitou a compra dos calçados pela população em um período de crise. Houve ainda a “revolução” no universo infantil em decorrência de programas de televisão voltados para crianças que marcaram a época, como o “Xou da Xuxa”. A tudo isso, somou-se o maior uso de cores e a agregação de brinquedos e brindes aos produtos.

No que diz respeito a reivindicações, as entidades representantes dos trabalhadores e dos empresários começaram a apresentá-las ainda em 1985. Inicialmente, o grande anseio era por uma escola profissionalizante.

Assim, no dia 28 de setembro daquele ano, por força de convênio firmado entre o sindicato patronal, a Prefeitura e o Senai (Serviço Nacional da Indústria), foi inaugurado o Centro de Trei-

namento Calçadista Avak Bedouian. O nome prestava uma homenagem a um dos pioneiros na indústria calçadista local. Foi uma bela inauguração, que contou com a presença de Walter Sattin, representante do Senai, e de autoridades, como o então prefeito Florival Cervelati. E ainda: da viúva do homenageado, Sirvat Pirikyan.

Esta foi uma das primeiras conquistas da Associação Patronal. No começo, cerca de 60 alunos indicados pelas fábricas de calçado da cidade frequentaram o curso de corte e pesponto com 180 horas de duração. Só entre 1985 e 89, treinou 1.041 trabalhadores. Já no computo geral, de dez anos, mais de três mil pessoas treinaram nas áreas de corte, pesponto, modelagem e mecânica de máquina de pesponto.

Esta ação foi muito importante, levando-se em conta que vários trabalhadores chegavam à indústria sem nenhuma experiência prática na fabricação de calçados; quanto à gestão de um negócio, pior ainda.

Aquele que saía de uma fábrica para colocar seu próprio negócio, o máximo que sabia administrar era o salário que recebia mensalmente.

Assim, apareciam muitos problemas: calçado sem qualidade, mão de obra despreparada, concorrência com grandes centros que produziam melhor, brigas entre empresários por um contratar empregado do outro, dificuldades de acesso a matérias-primas, dificuldades de crédito, empresas que iam mal por falta de uma gestão mais profissional, entre outras situações.

A direção do sindicato começou, então, um trabalho pesado no tocante a buscar fornecedores de matérias-primas para que instalassem suas unidades ou depósitos em Birigui e, com isso, facilitar a pronta entrega, evitando fretes caríssimos. Assim, implantou uma escola semiprofissionalizante do Senai em parceria com a Prefeitura Municipal para a formação de cortador, pespontador e montador – principais funções na confecção dos calçados.

Na história da Associação Patronal, merece destaque especial o ano de 1986. Foi o ponto alto dos “anos dourados”. Das 211 fábricas criadas na cidade ao longo dos anos 1980, 70 foram instaladas só naquele ano, o mesmo que marcou o advento do Plano Cruzado. O papel da associação era extremamente atuante. Em março, organizara uma viagem com empresários locais para a 2ª Fecam (Feira de Moda) de Belo Horizonte (MG). Ainda naquele mês, a entidade se envolveu em uma luta cujo objetivo maior era facilitar a produção calçadista.

No dia 5 de março, a Associação Profissional da Indústria do Vestuário de Birigui anunciou, em reunião, que seus diretores teriam, em dois dias, reunião com assessores do ministro da Fazenda, Dílson Funaro, em São Paulo. Em 8 de março, a Câmara Municipal foi palco de uma reunião que contou com a participação de mais de 90 empresários para receber as notícias da associação. Logo, foram formadas comissões para visitar os principais fornecedores de calçados de Birigui. As comissões tinham o objetivo de mostrar a necessidade de redução dos preços dos insumos, matérias-primas e componentes destinados à indústria calçadista. Já no dia 10, a associação convocou reunião com fornecedores e representantes de matérias-primas para calçados em que informou sua decisão: as mercadorias não deflacionadas seriam imediatamente devolvidas. Medidas como essa já mostravam a força do setor em Birigui.

Em meio a toda a efervescência do setor, naquele ano, a associação tinha como foco a conquista de três objetivos: ampliar seu poder de reivindicação, principalmente além dos limites de Birigui; transformar-se em sindicato; e intensificar parcerias com o poder público, de modo a garantir um amparo para o desenvolvimento das empresas instaladas no município.

Dentre os três, o principal era a transformação em sindicato, uma luta que, na verdade, começou três anos antes. Em 31 de agosto de 1983, durante assembleia com seus associados, foi



deliberada, por unanimidade, sua transformação em sindicato. Com isso, a ideia era aumentar a autonomia e a liberdade de ação da entidade. Logo, comunicado com o resultado da assembleia foi enviado ao Sindicato da Indústria do Calçado do Estado de São Paulo e à Fiesp. Imediatamente também, vieram os obstáculos. Ambas as entidades foram contrárias à formação de um sindicato em Birigui. Foi necessário, então, um trabalho político e de bastidor para viabilizar a criação da entidade sindical. Nessa empreitada, um grande aliado dos interesses de Birigui foi o então ministro do Trabalho Murilo Macedo, que se colocou contra o posicionamento da federação e do sindicato estadual. Da mesma forma que o ministro, posicionou-se também o *Jornal Exclusivo*, que, em vários artigos, valorizou o potencial de Birigui, mas também relatando as dificuldades enfrentadas pela cidade em virtude da sua distância da capital do Estado.

Todos esses esforços e apoio tiveram resultados. Em 31 de janeiro de 1986, publicação em diário oficial reconhecia a associação como sindicato, passando sua denominação para Sindicato das Indústrias do Vestuário de Birigui. Dois meses depois, enfim, a carta sindical foi assinada pelo ministro do Trabalho à época, Almir Pazzianotto. A conquista foi motivo de festa para várias empresas do polo calçadista, que publicaram anúncios na imprensa com mensagens de congratulação aos responsáveis. Começava, assim, um longo ciclo de conquistas para a categoria. Seu primeiro presidente, na condição de sindicato, foi Marco Antônio Oliveira. Ao seu lado, ele teve a seguinte diretoria:

Edison Ferreira Dantas (tesoureiro)  
José Manuel Sanchez (secretário)  
Antônio Liranço (primeiro suplente)  
João Euphrásio Fiorotto (segundo suplente)  
José Alexandre Sanches (terceiro suplente)  
Antônio Iziquiel Martins (conselho fiscal)

Hamilton Vejalão Ferraz (conselho fiscal)  
Ubiraci Chaves de Oliveira (conselho fiscal)  
Antônio Ramos de Assumpção (suplente do conselho)  
Carlos Alberto Mestriner (suplente do conselho)  
Sergio Henrique Hecht (suplente do conselho)

De imediato, esse grupo se encarregou de garantir um aparelho de telex, viabilizar troca de informações cadastrais com outros centros calçadistas, manter um departamento jurídico da entidade, promover e apoiar eventos do setor e divulgar a cidade como um polo calçadista.

Um dos momentos mais importantes, nesses primeiros anos do sindicato, deu-se em 1988. Foi quando ocorreu a inauguração de sua primeira sede própria. Era na rua Americana, 68. Tratava-se de um espaço necessário para a realização de suas atividades e discussões de melhorias para o setor. Se, em 1979, eram 3,5 mil trabalhadores nas empresas, em 88, esse número chegava a 8.680. Ainda em 88, houve uma mudança na estrutura administrativa. Antônio Liranço assumiu interinamente a presidência, pois o titular do cargo, Marco Antônio Oliveira, saiu candidato e venceu a eleição para vereador. Logo, Oliveira voltou. Em 89, foi o vencedor de nova eleição para a presidência do sindicato.

Em 1992, o sindicato tem a sua razão social alterada. Passou a ser Sindicato das Indústrias do Calçado e Vestuário de Birigui e Região. No livro "Birigui: a revolução que começou pelos pés", o autor, o jornalista Nalberto Vedovotto destaca que, ao longo do tempo, a maior contribuição do Sinbi tem sido na capacitação. Primeiro presidente da antiga Associação Patronal, Vedovotto destaca, em sua obra, "o aporte de conhecimentos que procura transmitir a toda a classe através de cursos, treinamentos externos, palestras e seminários". Eram, e ainda são, atividades nas áreas de redução de custos, formação de instrutores e multiplicadores de conhecimento, desenvolvimento de recursos hu-

manos, vantagens da terceirização, planejamento e controle de produção e várias parcerias com o Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio à Micro e à Pequena Empresa). Ainda em seu trabalho, Vedovotto destaca a instalação, na cidade, do curso “Supervisor de Primeira Linha”, que, na década de 1990, era o único no ramo no Estado com duração de 18 meses. A parceria com o Sebrae foi muito importante para serviços de consultoria a micros e pequenas empresas.

Tais iniciativas valem para as fábricas têxteis existentes na cidade, também amparadas pelo Sinbi. De pequeno porte em sua maioria e em quantidade bem inferior às indústrias de calçados, essas fábricas têm se desenvolvido ao longo do tempo com ações de capacitação promovidas pelo Sinbi e seus parceiros, estimulando, assim, o empreendedorismo.

Apoiador do desenvolvimento da pequena indústria, o Sinbi procurou estimular e facilitar a participação de fábricas de pequeno porte em feiras do setor, como a Couromoda, em janeiro, e a Francal, em julho. Através de parcerias com as promotoras destes eventos, levava, por exemplo, empresários locais a estas mostras. Desde os seus primórdios, o sindicato tinha ainda o sonho de implementar uma escola completa do calçado, algo que só viria a se efetivar décadas depois. Sendo assim, o estímulo à participação em feiras tradicionais era visto como algo a contribuir com a capacitação do setor.

Nas reuniões, os fabricantes obtinham conhecimentos para melhorar processos e métodos de trabalho, trocavam experiências positivas e negativas, auxiliando-se mutuamente e desenvolvendo a concepção de que não eram concorrentes, mas parceiros na busca de soluções.

Esses propósitos jamais foram rompidos pelo Sinbi nas diferentes fases vividas pelo setor calçadista: seja nos anos 1990, em meio ao impacto da abertura econômica e financeira pelo governo federal, levando às indústrias a buscarem formas de co-

operação perante o avanço dos calçados asiáticos; na década de 2000, quando se observa um salto significativo de qualidade e produtividade; e, por fim, no decênio mais recente, com a superação do segmento às graves crises econômicas de ordem nacional.

Todas as ações sempre foram amparadas em ideais de vanguarda desenvolvidos pelo sindicato. Os ideais do Sinbi podem ser divididos da seguinte forma:

### *MISSÃO*

*Representar e defender os interesses das indústrias, promover o desenvolvimento econômico, social e sustentável dos associados e comunidade, através da liderança educadora e inspiradora, estimulando a cultura de excelência.*

### *VISÃO*

*Ser uma entidade reconhecida por sua atuação, comprometimento e responsabilidade social, oferecendo soluções relevantes e inovadoras para as necessidades dos associados e comunidade.*

### *VALORES*

*Comprometimento, Receptividade, Excelência, Credibilidade, Inovação, Responsabilidade Socioambiental.*

### *PROPÓSITO*

*Conectar associados e comunidade, através da liderança educadora e inspiradora desenvolvendo cultura de excelência, para impulsionar o Polo.*



# Monumento 60 ANOS

Este monumento celebra o aniversário de 60 anos da Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (FAPESP). A obra foi criada por um grupo de artistas locais e representa a história e o futuro da instituição.



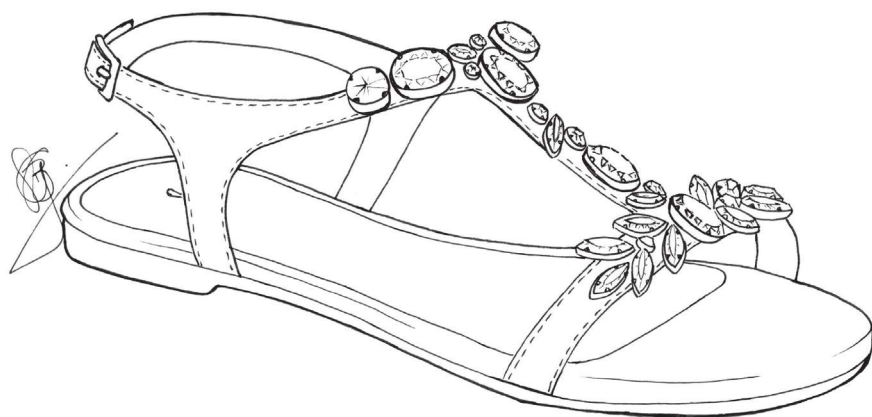
Realização:  
FAPESP  
Com o apoio de:  
FCC



Capítulo 2

**Antônio  
Ramos de  
Assumpção**

*Presidente Emérito*





# O pioneiro

Um sonho que mudou a realidade de Birigui e de toda a região de Araçatuba. Assim Antônio Ramos de Assumpção, o pai da indústria de calçados infantis, define o impacto de seu pioneirismo. Com a produção calçadista, a Cidade Pérola começou a vivenciar um crescimento antes inimaginável.

Da mesma forma, entre os municípios ao seu redor, passou a haver um fluxo de trabalhadores até então inexistente. Pessoas de outras localidades e de outros segmentos passaram a vir trabalhar com calçados em Birigui.

Testemunha ocular desse momento, Assumpção relembra a feição quase bucólica que havia antes de 1958, ano em que criou sua primeira “fabriqueta”, como ele próprio diz. Em suas lembranças, a memória da produção cafeeira então dominante no município. Era uma Birigui de aproximadamente 30 mil moradores, sendo que a maior parte vivia na zona rural. Passados 60 anos do surgimento dessa manufatura, a cidade já ultrapassou os 120 mil habitantes.

“O calçado fez aumentar a população local. Isso, numa época em que era quase impossível uma cidade crescer ao lado de Araçatuba, a matriz regional. O calçado, então, impulsionou tudo: os serviços na cidade, o comércio...”, relata.

O que havia em Birigui antes do início da produção de calçados para crianças eram sapatarias. A primeira delas data de 1941. Era a Selaria e Sapataria Noroeste, pertencente à família Tokunaga. Oito anos depois, Avak Bedouian iniciou a empresa Calçados Biriguiense.

Foi justamente em uma sapataria que Assumpção aprendeu a produzir calçados. O estabelecimento, que pertencia a um de seus irmãos, funcionava em Nova Olímpia, atual Gabriel Monteiro, onde este biriguiense viveu parte da adolescência. “Lá,

aprendi o ofício de sapateiro”, reconhece Assumpção, que, até aquele tempo, já acumulava experiência de trabalho em lavoura, olaria e como entregador de pães. Havia ainda servido ao Exército em Cuiabá (MT). Depois de Nova Olímpia, por necessidade financeira da família, ele se mudou para São Paulo. Nos três anos em que morou na capital paulista, ele conta que aprendeu a fazer calçados especificamente para o público infantil.

Daí, passou a alimentar o sonho de fazer o caminho da volta para o Noroeste Paulista, implantando nessa fatia do Estado o que aprendera na cidade grande. Esse sonho virou realidade em 1958, com a criação da fábrica de calçados. Devido à dificuldade de se encontrar mão de obra à época, no início, a fábrica empregava seis trabalhadores.

A produção começou com 20 pares por dia, ao passo que a modelagem variava da numeração de 18 a 28 para ambos os sexos. Os números foram aumentando a partir do momento em que Assumpção se aliou à família Fiorotto. Cerca de 500 pares passaram a ser produzidos, com um total de 50 funcionários.

A evolução não parou. Em 1964, passou a ter sede própria. E, quatro anos depois, a empresa passou a se chamar Popi Indústria e Comércio de Calçados. Mesmo com a saída de Assumpção da sociedade e as trocas em seu comando nas décadas seguintes, a Popi se consolidou como uma das grandes empresas do passado calçadista. Em 1994, atingia a produção de 20 mil pares diários, contando com até 2,5 mil colaboradores. Anos depois, em meio a um quadro de dificuldades financeiras, a empresa encerrou suas atividades.

A mesma liderança e posição de destaque exercidas na Popi, Assumpção teve na Kiuty, outra empresa que foi uma das gigantes do setor por décadas.

Paralelamente à sua atuação empresarial, Assumpção acompanhava o crescimento do setor. “As fábricas foram se instalando nos anos 60, 70... O produto teve um crescimento, houve uma

grande procura. Uma indústria de calçados se formou. Depois, foi a cidade que se transformou num conglomerado de fábricas. Na história de Birigui, o que se frutificou foi o calçado para crianças.”

Assumpção deixou um legado não só de pioneirismo, mas também de empreendedorismo, perfil que norteia a maior parte do empresariado calçadista em Birigui. Assim como ele, vários fabricantes que se lançaram ao longo de seis décadas de indústria na cidade descendiam de sapatarias ou de chão de fábrica.

O crescimento, automaticamente, aumentava a demanda das empresas. Dessa forma, relata Assumpção, pertencer ao sindicato do setor em São Paulo, como ocorreu nos primeiros 20 anos da produção calçadista biriguiense, passou a não ser mais um bom negócio para o empresariado. “Então, quando eu e o Nalberto Vedovotto tivemos a iniciativa de criar a Associação Patronal, observávamos que eram muitos os desafios, porque o setor estava em expansão na cidade. As pequenas empresas estavam aumentando em quantidade. Empregados estavam virando pequenos patrões. Havia uma ‘disputa’ por funcionários. Era quase uma guerra. A mão de obra não acompanhava o ritmo de procura pelo produto. Ao mesmo tempo, surgiam manifestações dos trabalhadores, havendo, com isso, dificuldades para se fazer negociações”.

Assumpção conta que, desde o início da Associação Patronal, no final dos anos 1970, o objetivo, de fato, era conseguir se tornar uma entidade sindical localizada em Birigui e que defendesse exclusivamente o polo ali estabelecido.

Mesmo assim, pondera, sempre houve muito respeito na relação com sindicato estadual. “Ficar na condição de associação acarretava muitas dificuldades, afinal, o que se decidia em nível estadual valia para Birigui. Por mais que o sindicato de São Paulo fosse muito forte e isso, de certa forma, dificultasse a formação de outros sindicatos, sempre éramos recebidos de forma bastante amistosa em qualquer tratativa”, frisa Assumpção.

Participante de todas as diretorias da Associação Patronal, quando lembra da primeira metade da década de 1980, Assumpção faz questão de destacar o apoio recebido da Acib (Associação Comercial e Industrial de Birigui), que sempre cedeu espaço para as atividades das lideranças calçadistas.

Com uma história de vida que se confunde com a própria trajetória do calçado em Birigui, o presidente emérito do Sinbi defende a união do setor em torno do sindicato.

“Houve muitas mudanças nas relações de trabalho desde quando começou a produção calçadista. Um dos desafios atuais é aumentar a produção e abrir mais oportunidades. A minha dica para os empresários de hoje é buscar se associar. O sindicato é a casa onde podem encontrar o respaldo necessário, aprender mais e crescer”, finaliza.

*“Uma indústria de calçados se formou. Depois, foi a cidade que se transformou num conglomerado de fábricas.”*

*(Antônio Ramos de Assumpção)*



Capítulo 3

**Marcos  
Antônio Noale**

*Outubro/1980 - outubro/1982  
Fevereiro/1995 - dezembro/1995*



Elib Calçados - Rossetti





# Boas ideias

Estabelecer o sentimento de coletividade para atingir os resultados esperados. Este era um dos desafios da Associação Patronal em seu início, conforme o empresário Marco Antônio Noale, o segundo presidente da entidade.

Assim que assumiu a associação, em outubro de 1980, ele tratou de correr atrás daquilo que Antônio de Ramos Assumpção mais defendia para a categoria: o maior envolvimento dos empresários do setor. “No começo, a ideia era contarmos com 15 associados, mas, logo, viu-se que era pouco. A entidade deveria fazer com que a maior parte dos industriais dialogasse entre si”, diz.

Por isso, relembra ele, ao longo de seu mandato, foram feitas várias ações a fim de beneficiar todas as empresas, mostrando, dessa forma, o caráter coletivo da associação. Isso teve um ganho significativo até o final de sua gestão, em outubro de 1982: o aumento de empresas associadas. Naquele momento, já eram em torno de 50, de acordo com o ex-dirigente.

Noale credita essa união maior da categoria a um tipo de ação que, anos depois, viria a ser marcante já no Sinbi: o investimento em capacitação. Um dos primeiros cursos trazidos para o empresariado, na sua gestão, envolveu a área de custos. Em seguida, veio uma das experiências mais marcantes do período. Foi quando um dos membros da diretoria estabeleceu contato, em Franca, com um representante do Grupo Bata, tradicional indústria de sapatos criada na década de 1930 na antiga Tchecoslováquia.

Esse mesmo representante tinha todo um trabalho de cursos de formação no mercado e o levou para Birigui a pedido da diretoria da associação à época. O ex-presidente se lembra que pelo menos quatro cursos foram realizados na cidade, garantindo, assim, ganhos na profissionalização das empresas.

“Foi um trabalho que me encheu de orgulho no primeiro man-

dato. Com os cursos de capacitação, percebi uma união maior da categoria”, avalia.

Ele conta que ingressou na associação, representando seu pai, Antônio, que era empresário calçadista. Desde muito jovem, Noale o acompanhava na indústria de calçado infantil. A família começou a se formar em Birigui ainda no tempo em que a cidade era quase rural, com poucos bairros e moradores.

O ingresso de Antônio no ramo se deu com um convite recebido de um amigo, então dono de uma empresa de inseticidas, que estava interessado em mudar de atividade. O pai de Marco Noale, que trabalhava em uma empresa que fazia engarrafamento de vinhos em Araçatuba, aceitou o desafio.

Noale, por sua vez, passou a trabalhar no setor na segunda empreitada de seu pai. Um dos estímulos estava no fato de o sócio ser um de seus tios. O ano era 1969. Então estudante da oitava série, passou a dividir a rotina entre trabalho e escola. De 1969 a 72, passou por todos os setores na Indústria, Comércio e Calçados Ibelca. A evolução foi rápida. Com apenas 17 anos, já tinha exercido funções como as de auxiliar de corte, auxiliar de pesponto, almoxarife, expedidor, boy e até na parte administrativa-financeira da empresa.

Passada essa fase, estudou administração de empresas em Araçatuba. Mantendo o ritmo de trabalho e estudo do tempo da adolescência, enquanto universitário, colaborava na gestão das empresas da família. Até que, em 1975, estimulado por um primo que morava em Santo André e se encantara com uma sandalhinha produzida em Birigui, criou a Menopé. “Dei continuidade à empresa do meu pai e, paralelamente, tocava a minha. Essa empresa existiu até 1998. Depois, criei outra fábrica, com produção terceirizada. Em seguida, fui do infantil para o feminino”, conta.

Com essa trajetória, formação e vasta experiência, Noale chegou à conclusão de que, neste segmento, é preciso aprender muito rápido a cada dia, o que pode explicar a preocupação com

a capacitação das lideranças quando esteve à frente da Associação Patronal nos primeiros anos da década de 1980. Depois da associação, fora do ramo calçadista, ainda fez parte da diretoria do Birigui Pérola Clube e do BEC (Bandeirante Esporte Clube).

Sendo assim e por ser “considerado um homem de boas ideias”, como ele próprio conta, 13 anos depois de sua passagem pela linha de frente da associação, Noale voltou ao comando da entidade de classe. O contexto, no entanto, já era completamente diferente do vivenciado na década passada. Aquele sonho de se tornar sindicato já havia sido alcançado pela associação dos calçadistas. Em 1995, Noale estava assumindo, então, a presidência do Sinbi.

Ele guarda na memória como foram as movimentações que o levaram ao posto maior do sindicato: “Em 1994, dois ex-diretores da associação vieram me procurar. Conversaram comigo sobre a possibilidade de voltar à diretoria. Diziam que eu era uma pessoa de boas ideias. Lembravam-se que, certa vez, em reunião para discutir a crise no setor, eu havia dito que a solução era simples. Eu havia falado apenas que, quando a oferta é maior que a procura, ou nós equilibramos o coeficiente de procura e oferta ou vamos sofrer”.

Se o cenário nacional era de incertezas pouco mais de um ano depois da criação do Plano Real, mais uma vez, Noale soube ter a capacidade de unir a categoria. Um dos momentos mais importantes nesse sentido foi fazer com que empresários de Birigui participassem, juntamente com representantes dos polos de Franca e Jaú, de uma reunião na Abicalçados (Associação Brasileira das Indústrias de Calçados), no Rio Grande do Sul, já em 1995, para discussão de demandas do setor. E os resultados foram positivos, segundo ele:

“Conseguimos fazer um movimento político e obtivemos resultados, como o refinanciamento de bancos. O prefeito de Birigui à época, Florival Cervelati, nos ajudou, conversando com o en-

tão ministro José Serra (Planejamento). A cidade, assim, ganhou limites de crédito em vez de perder limites”. Tudo isso, segundo o ex-presidente, serviu para equilibrar a carga de notícias ruins daquele ano. “Para a indústria do calçado, o cenário era de lojas com estoque em excesso, poucas compras, poucas encomendas... Enfim, as indústrias sofrendo. As exceções ficaram com empresas que fugiram da curva natural do segmento, acertando numa coleção, em alguma aposta ou em relação às vendas, ao faturamento... Isso é trabalho ou competência”, complementa.

Além dessas dificuldades, a partir da segunda metade dos anos 1990, já era perceptível a concorrência com a importação dos calçados chineses. Portanto, estabelecer mecanismos para frear esse crescimento foi outra medida à qual a gestão de Noale se empenhou. Ele lembra que, em uma reunião no Birigui Pérola Clube com representantes da Fiesp (Federação das Indústrias do Estado de São Paulo), chegou a sugerir que os calçados infantis de Birigui tivessem uma etiqueta com os dizeres: “Made in Brasil”. Seria, de acordo com ele, uma forma de fazer com que o consumidor soubesse a procedência do que estava comprando. “Era a garantia de que estava comprando dos brasileiros, em detrimento de produtos de baixíssimas qualidades que vinham da China.”

Passado o ano de 1995, Noale deixou a presidência do sindicato, mas participou de diretorias em gestões subseqüentes. Para ele, ficou a sensação do quão enriquecedoras foram as experiências acumuladas em diferentes entidades e as atividades desenvolvidas dentro das empresas: “O tempo que dediquei às entidades me levaram a crescer como pessoa e empresário. Posso dizer que é prazeroso trabalhar para a coletividade. E incentivo qualquer um a assim trabalhar, pois terá o seu valor na comunidade”.

*“Com os cursos de capacitação, percebi uma união maior da categoria.”*

*(Marcos Antônio Noale)*



**Marco Antônio Oliveira**

Outubro/1982 a Setembro/1985 - Outubro/1986 a Agosto/1988  
Julho/1989 a Julho/1991 - Julho/1992 a Junho/1993



**Antônio Lira**

Agosto/1989 a Julho/1990  
Julho/1991 a Setembro/1992



## Capítulo 4

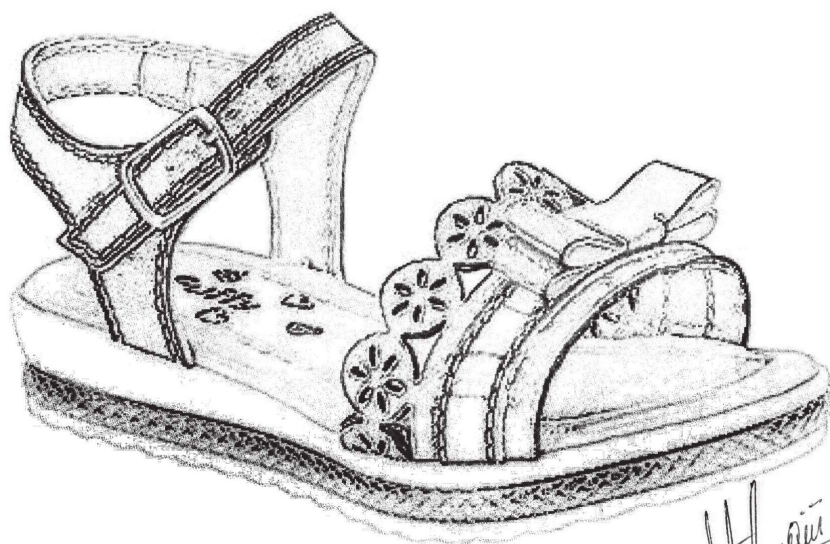
# Marco Antônio Oliveira

*Outubro/1982 - setembro/1985*

*Outubro/1986 - agosto/1988*

*Julho/1989 - julho/1992*

*Julho/1992 - junho/1993*



*Handwritten signature: Maria Helena*





## Privilegiada por pessoas

Dos 40 anos de existência do sindicato, ele esteve à frente da entidade por dez. Foi o presidente que mais tempo ficou no cargo. Encerrada sua missão na presidência, ele ainda foi diretor executivo por mais quatro anos. Por toda essa vida dentro do Sinbi, dá para perceber a importância de seu trabalho para a instituição. Nem por isso, as conquistas alcançadas, seja pela antiga associação, seja, posteriormente, pelo Sinbi o envaidecem. Marco Antônio Oliveira destaca o papel de todos que fizeram e fazem parte desta história.

Para ele, o fato de a indústria calçadista ter se consolidado em Birigui mostra o quanto esta cidade é “privilegiada por pessoas”. O decano dos ex-presidentes reconhece a capacidade empreendedora daqueles que apostaram em deixar de ser funcionários para abrirem seus próprios negócios, este o perfil de boa parte dos empresários do ramo no município.

Diz ele: “Esse período comprovou aquilo que sempre acreditei: o quanto Birigui é privilegiada por pessoas. Quase todas as indústrias não nasceram influenciadas por injeção de grande capital nem por pessoas que vinham de outros setores. Normalmente, eram ex-funcionários de fábricas, muitos deles que utilizavam os próprios recursos, o dinheirinho guardado do FGTS (Fundo de Garantia por Tempo de Serviço) para investir ou faziam sociedade”.

A mesma reflexão ele faz ao falar de todos que contribuíram com o sindicato ao longo dessas quatro décadas. “Se Birigui é uma cidade privilegiada, o mesmo posso dizer do sindicato. Todos os envolvidos sempre tiveram muita responsabilidade. Do pequeno ao grande empresário”, destaca.

Oliveira esteve na linha de frente desta instituição em quatro períodos praticamente subsequentes. O primeiro foi entre 1982 e 85, sucedendo Marco Antônio Noale. Foi a fase em que a luta da

antiga Associação Patronal para virar sindicato se deu de forma mais intensa, apesar de, pelos idos dos anos 1970, “um grupinho de três ou quatro empresários” já defender os interesses da categoria de forma mais organizada.

“Eu, então um jovem atrevidinho, com meus 25 anos, estava nesse grupo”, conta. Por isso, analisa ele, o que aconteceu em Birigui naquele período foi uma “luta natural”. O antigo dirigente recorre ao bê-á-bá do processo para explicar sua afirmação: “Nenhum sindicato nasce sindicato. Primeiro, cria-se uma associação. Depois, transforma-a em sindicato”.

Quando presidiu a associação pela primeira vez, Oliveira comandava, ao mesmo tempo, a Katina – empresa criada em 1977, inicialmente, com o nome de Indústria de Calçados Fiorella. Estando no posto, testemunhou a grande fase do setor na década seguinte, período que, apesar surgimento de fábricas em grande escala, reservou pelo menos dois desafios.

Como em outras ocasiões, um dos trabalhos aos quais a associação se engajou, durante sua gestão, consistiu nas negociações junto ao Banco do Brasil para a ampliação dos limites de crédito bancário.

Por outro lado, a forma avassaladora como surgiam as fábricas mostrou, definitivamente, que um dos papéis da entidade empresarial seria trabalhar na capacitação e profissionalização do setor. Sim, a implantação de cursos, como ocorrera na gestão de Noale, precisava ser intensificada.

E foi o que aconteceu com Marco Antônio Oliveira na presidência. Ele relembra que, ao mesmo tempo em que surgiam fábricas, faltava mão de obra suficiente para produzir o que se planejava. Diante desse contexto, houve até situações inusitadas, que, ao mesmo tempo, mostram o esforço da entidade.

“Chegamos a encampar algumas campanhas. Certa vez, pegamos uma máquina, alugamos um salão, contratamos monitores e formamos, em um mês, 300 pespontadeiras. Desse total, mais

da metade foi aproveitada pelas fábricas. Isso foi ótimo. Pelo menos deu uma desafogada”, recorda. O resultado foi tão satisfatório que, depois, fez-se o mesmo com outros segmentos da indústria calçadista. “Fazíamos o papel de ‘fábrica-escola””.

Mas foi na primeira metade dos anos 1980 que a indústria calçadista ganhou uma importante aliada para suprir a demanda de mão de obra. Era a unidade do Senai (Serviço Nacional da Indústria). A presença da instituição em Birigui, inicialmente, deu-se por meio de treinamentos em unidades móveis. Até que, em 24 de setembro de 1984, foi assinado o convênio e, um ano depois, inaugurado o Centro de Treinamento Calçadista mantido em parceria com a Prefeitura e a Associação Profissional das Indústrias do Vestuário de Birigui, oferecendo treinamentos de corte e pesponto de calçados. À escola, foi dada o nome de Avak Bedouian, um dos pioneiros da indústria calçadista local.

As lembranças desse começo estão na memória de Belmiro Antônio dos Santos, precursor do Senai em Birigui. “Fui chamado para montar o Senai. E logo começamos a trabalhar. No primeiro curso, para corte e pesponto, tínhamos dois turnos – 16 alunos de manhã e outros 16, à tarde. Fiquei seis anos formando alunos e colocando nas empresas para trabalhar. Só saí por questões particulares. Foi quando montei uma empresa com meus filhos e, com o crescimento dela, precisava dar suporte”, conta Belmiro, que, antes da experiência no Senai, tinha experiência em gestão de produção calçadista e passagens, como funcionário, por diversas fábricas da cidade.

Nos anos seguintes, novos convênios foram feitos a fim de se ampliar as atividades do Senai e também para mudança de sede na cidade. Em todas essas etapas, a entidade representativa do setor – no caso, o Sindicato das Indústrias do Calçados e Vestuário, condição assumida posteriormente pela associação – foi parceira. Para Belmiro, a chegada do Senai foi uma “luz” para muitas empresas. “A escola marcou e foi boa para as empresas,

que tinham dificuldade, no começo, para arrumar mão de obra capacitada. Havia empresa que nos pedia para indicar aluno antes de acabar o curso. Era um tempo em que muita empresa precisava e havia muita gente querendo estudar.”

O ex-presidente Marco Antônio Oliveira, que gosta de citar pessoas ao relembrar suas histórias, diz que uma delas teve papel de destaque em pelo menos três de suas quatro gestões: o jornalista Nalberto Vedovotto, primeiro presidente da associação. Quando Oliveira esteve à frente da entidade, Vedovotto exerceu a função de diretor executivo. “Ele fez um grande trabalho pelo sindicato”, afirma.

Uma das atuações destacadas por Oliveira no colega foi a defesa para que a associação virasse sindicato. A necessidade de as empresas se organizarem de forma sindical cresceu a partir do momento que os trabalhadores assim passaram a se constituir. Dessa forma, as tratativas para a sindicalização ganharam força na gestão de Oliveira, consolidando-se na seguinte.

Ele começou seu segundo mandato em outubro de 1986, seis meses depois de a associação, enfim, ter conseguido a carta sindical. Com a passagem para sindicato, houve muitas mudanças, principalmente no que diz respeito a negociações, enfatiza o ex-presidente. Em questões relacionadas a interesses da categoria, o debate coletivo passou a ter maior peso, enfatiza ele.

No segundo período em que Oliveira presidiu, uma grande realização, certamente, foi a conquista da primeira sede, em 1988. Ficava na Rua Americana. Uma conquista que não só confirmou fortalecimento do sindicato como também do setor calçadista. No final dos anos 1990, fora da presidência, integrou a diretoria de José Luiz Fernandes, em cujo mandato de presidente se deu a construção da atual sede, na Rua Roberto Clark.

O terceiro mandato de Oliveira à frente do Sinbi, entre 1989 e 92, coincidiu com sua primeira legislatura na Câmara de Birigui. Nesse período, foi vereador, tendo sido reeleito para mais um

mandato, de 1993 a 96. Em 93, aliás, quando terminou seu último mandato de presidente, Oliveira já não tinha mais a Katina.

Com toda essa lista de serviços prestados à indústria e ao Sinbi, Oliveira acredita ter conseguido dar continuidade a uma relação de sangue com o mundo do calçado. Seu pai, Joaquim, nascido em Birigui, tinha sapataria, espaço frequentado por Oliveira desde pequeno. Um dos primeiros ofícios do futuro sindicalista tinha, de certa forma, relação com o calçado. Trabalhou de engraxate no início dos anos 1960. Na segunda metade daquela década, foi contratado para trabalhar em uma fábrica de calçados inaugurada por Florival Cervelati – prefeito de Birigui por três mandatos (1983-88, 1993-96 e 2001-2004). A Calçados Cervelati foi uma verdadeira escola para ele. Por lá, trabalhou na montagem, produção, no almoxarifado e no escritório da empresa.

Mas Oliveira sonhava em ter sua própria fábrica. Outras oportunidades de trabalho no setor foram aparecendo. Numa delas, antes de iniciar a Katina, chegou a ser gerente de uma indústria que tinha cerca de 200 funcionários.

“Então, eu sempre estive envolvido com empresas e o sindicato. E o meu maior orgulho é justamente por isso: ver que todo o esforço valeu à pena. São 52 anos de convívio com o calçado, participando de momentos cruciais dessa história e testemunhando importantes ações em prol da comunidade. Agradeço por sempre ter tido a confiança de fabricantes, da diretoria e dos times com os quais trabalhei, que foram muito bons”, finaliza.

***“Se Birigui é uma cidade privilegiada, o mesmo posso dizer do sindicato. Todos os envolvidos sempre tiveram muita responsabilidade.”***

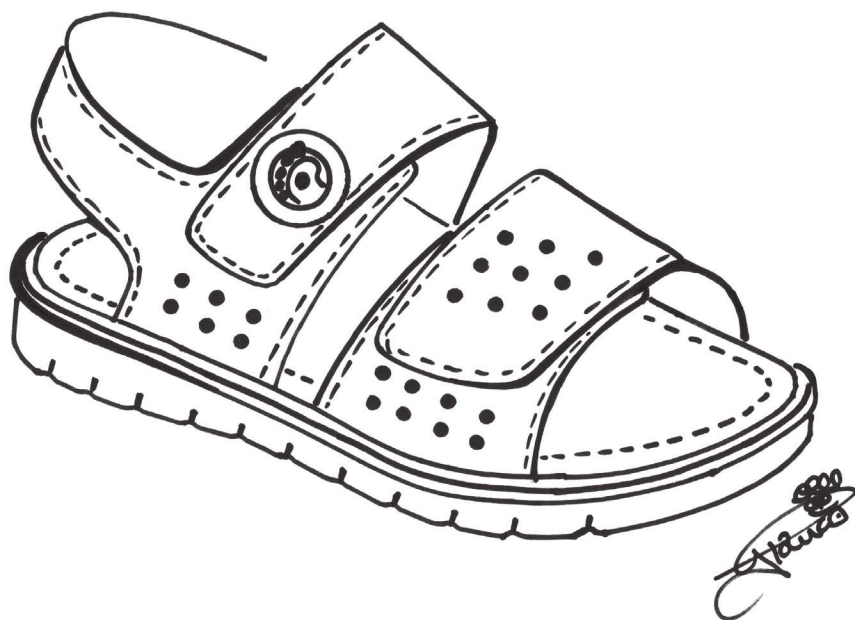
*(Marco Antônio Oliveira)*



Capítulo 5

**José Manoel  
Sanchez**

*Setembro/1985 - setembro/1986*







## A carta

Durou apenas um ano. De setembro de 1985 ao mesmo mês do ano seguinte. Curto, porém significativo para a história do Sinbi. Foi durante os 365 dias da gestão de José Manoel Sanchez que a Associação Patronal, enfim, conseguiu sua carta sindical – nome dado ao documento entregue para uma entidade que passa a ser sindicato. Assim, o principal objetivo estava alcançado.

Passadas mais de três décadas dessa batalha, Sanchez guarda em sua memória os momentos cruciais que levaram a esta conquista do setor.

No começo de 85, ao organizar seu governo, após vitória na eleição para presidente da República no colégio eleitoral, Tancredo Neves escolhera o jurista Almir Pazzianotto como ministro do Trabalho. Tancredo morreu antes da posse, mas Pazzianotto foi mantido na equipe pelo vice-presidente José Sarney.

Foi com Pazzianotto, então, que as lideranças calçadistas de Birigui dialogaram para levar adiante as tratativas a fim de transformar a associação em sindicato. Sanchez se lembra das primeiras viagens feitas a Brasília, junto com membros da diretoria, para reunião com o ministro.

“Conversamos com o ministro e mostramos a ele a necessidade de Birigui ter o seu próprio sindicato. Um dos argumentos foi de que a criação de uma entidade sindical patronal ajudaria a melhorar seu relacionamento com o próprio sindicato dos trabalhadores do setor, que tinha acabado de ser implantado na cidade. O ministro garantiu que, em 60 dias, nós teríamos nossa carta sindical. E a promessa foi cumprida. Passado esse período, recebi uma ligação, pedindo para que fosse à unidade do ministério, em São Paulo, para receber a carta.”

Com o sindicato formalizado, veio a certeza de que pelo menos um dos gargalos enfrentados até então seria superado. A asso-

ciação não tinha poder de negociação, então, essas tratativas eram feitas pelo Sindicato da Indústria de Calçado do Estado de São Paulo. Assim, o que se decidia na capital, Birigui tinha que aceitar. “Isso era, sem dúvida, o que mais incomodava”, afirma Sanchez.

Na condição de sindicato em vez de associação, as negociações passaram a ser em Birigui. “A partir daquele momento, os agentes que vivenciavam os problemas – sindicatos patronal e dos trabalhadores – passariam a sentar-se frente a frente. Não era mais alguém de São Paulo que negociava por nós”, completa. A transformação de associação para sindicato foi importante também na superação de outro desafio enfrentado pelos antecessores de Sanchez na presidência: a obtenção de crédito junto ao Banco do Brasil.

“O banco não acompanhava a demanda existente na cidade, ou seja, não alterava seus limites de crédito. Com o sindicato, isso mudou. As portas do agente financiador se abriram. Não era interesse do banco atender apenas uma indústria, mas o sindicato. Por diversas vezes, fomos à superintendência do banco em São Paulo a fim de atualizar o limite de crédito para nossa cidade.”

Ao falar dessa relação com o BB, Sanchez a classifica como uma “grande conquista para todo o setor produtivo ligado ao calçado” em sua gestão. As explicações para tal são simples. Além das taxas menores de juros, com várias indústrias surgindo nos anos 1980, a necessidade de crédito para se desenvolver era grande. Já estava consolidado, por outro lado, um mercado consumidor.

Durante seu mandato na presidência do Sinbi, então com 33 anos de idade, Sanchez já estava acostumado com uma realidade paralela em sua vida: a política e atividade empresarial.

Quando a Associação Patronal foi criada, ele estava no exercício de seu primeiro mandato de vereador, função que exerceu por 15 anos. No mesmo ano da conquista da carta sindical, lembra, foi eleito presidente da Câmara Municipal. Eis a razão para o fato de seu mandato à frente do Sinbi ter sido curto.

“Cheguei à conclusão de que teria dificuldade para presidir o Legislativo, ser empresário e comandar o Sinbi”, afirma. Na época, ele tinha a Indústria de Calçados Glisa em sociedade com Lázaro Honório de Andrade e Régis Rahal formada no início da década – antes, ele havia trabalhado na área de contabilidade da cartonagem Jofer, Indústria de Calçados Ysbel, Indústria de Calçados Kelly e uma empresa da família Trepiche.

Com sua saída da presidência do Sinbi, foi eleita uma nova diretoria, tendo Marco Antônio Oliveira como presidente do sindicato.

Sanchez deixou a presidência do Sinbi, mas continuou a fazer parte de outras diretorias. Onze anos depois, aceitou convite do então presidente do sindicato, Carlos Mestriner, para exercer a função de diretor executivo.

Sendo assim, entre 1996 e 98, esteve ao lado do presidente à época na busca por novos mercados para a exportação. O momento mais marcante desse trabalho foi a primeira missão comercial do calçado. Na ocasião, representantes de 27 empresas do polo foram para Buenos Aires divulgar suas marcas. A ação contou com apoio do Banco do Brasil. No encontro, marcaram presença os 50 maiores compradores e fornecedores da Argentina. À época, poucas empresas exportavam em Birigui. A missão teve, então, o objetivo de mudar esse quadro.

Para Sanchez, o principal resultado da missão foi o fato de o mercado argentino passar a conhecer o de Birigui. Em 1998, uma nova missão foi feita. Dessa vez, para Santa Cruz de La Sierra, na Bolívia, onde ocorria outra feira. Na oportunidade, 18 empresas calçadistas de Birigui participaram.

Tendo passado por outros setores produtivos e ainda militado na política, Sanchez sente orgulho de ter participado da história do sindicato ligado ao carro-chefe da economia biriguiense.

Diz ele: “Para mim, é uma satisfação muito grande fazer parte dessa história. Sempre acreditei na força do sindicato para alavancar o setor. Por tudo isso, como biriguiense, acho que, para

o pouquinho do que Birigui representa no setor industrial, dei uma contribuição. E, como cidadão, dei minha contribuição, que foi plantada e ficou. Nunca fui um expoente. Soube me colocar no meu lugar, mas também não vivi na obscuridade. Hoje, fico muito feliz de ver a continuidade que o pessoal vem dando uma luta iniciada já no distante ano de 1985”.

*“Um dos argumentos foi de que a criação de uma entidade sindical patronal ajudaria a melhorar seu relacionamento com o próprio sindicato dos trabalhadores do setor.”*

*(José Manoel Sanchez, sobre a transformação da associação em sindicato)*



Capítulo 6

# Antônio Lirânço

*Agosto/1988 - julho/1989*  
*Junho/1993 - fevereiro/1995*



EmpicSA : Pitchos

Diego dos Santos Bega





# Na mesa de operação

Referência pela trajetória constituída em gestão de comércio e indústria em Birigui, o empresário Antônio Liranço, literalmente, viu nascer a tão sonhada e esperada entidade que representasse as empresas do setor.

A ele foi conferida a responsabilidade de presidir, em 10 de outubro de 1979, a mesa diretora da fundação e constituição da Associação Profissional do Vestuário de Birigui, o embrião do Sinbi.

Em poucas palavras, ele resume o que aquela sessão lhe representou: "Foi um momento histórico e, ali, começou a vida desse sindicato que é orgulho para a cidade e para a classe industrial do calçado".

Um dos pioneiros do Sinbi, antes, Liranço já ostentava essa mesma condição em outra instituição de grande valor para o desenvolvimento econômico de Birigui: a Acib. Na Associação Comercial e Industrial, Liranço também ajudou a fundar e foi um de seus presidentes.

Com esta sólida experiência, ele faz a ressalva de que, antes da Associação Patronal, era a Acib quem representava os empresários calçadistas, assim como dezenas de segmentos empresariais da cidade.

"Ocorre que, com o tempo, os diferentes ramos empresariais começaram a se expandir, tornando necessária a organização de uma representatividade específica. Assim aconteceu com os empresários do calçado", destaca ele.

Liranço não só testemunhou essa fase como dela fez parte enquanto funcionário do setor. Com calçado infantil, ele começou a trabalhar bem no início do desenvolvimento da indústria na cidade. Trabalhou na parte administrativa da Rassum, liderada por Antônio Ramos de Assumpção, pioneiro no setor.

Dela, desligou-se no final de 1966. Isso porque foi contratado

para trabalhar na Indústria de Calçados Bical, em 1967, apenas dois anos após sua fundação. Foram 36 anos de trabalho naquela que foi a segunda empresa em atividade mais antiga da cidade. Deixou-a em 2003. A oportunidade havia aparecido a convite de um de seus fundadores, Sergio Augusto Clark Xavier.

Foi, então, trabalhando na Bical que Liranço constituiu seu envolvimento com a categoria, vindo a presidir o Sinbi em duas ocasiões.

A primeira foi de agosto de 1988 a julho de 89. Liranço observa que, em alguns aspectos, foi um período de aparente tranquilidade. Isso, não só por causa do crescimento acelerado na abertura de fábricas. Mas pelo fato de a concorrência girar em torno das empresas do polo; quando não, com algumas do Rio Grande do Sul. Não se falava, por exemplo, nos produtos chineses.

“Éramos praticamente únicos na produção de calçado infantil, ao passo que, no masculino, Franca já havia se consolidado como polo, assim como Jaú, no feminino. O Rio Grande Do Sul se destacava em calçados femininos e produzia alguma coisa para as crianças”, destaca.

Por outro lado, foram dois os grandes desafios do primeiro mandato, apesar do pouco tempo. Primeiro, foi enfrentar greve de funcionários ocorrida no período por melhores salários. “Naquela época, a CUT (Central Única dos Trabalhadores) estava muito presente. Foi um momento dramático. Mas tínhamos um grupo de diretores que nos deram respaldo até conseguirmos chegar a um entendimento com os funcionários”, relembra. O segundo desafio, conta o ex-presidente, estava mais uma vez na criação de condições para as empresas encontrarem mão de obra especializada. Esse problema, admite, só foi resolvido com a vinda da escola do Senai para a cidade

Quatro anos depois de sua primeira gestão, Liranço estava de volta à presidência do Sinbi. Ele destaca que, em 1993, procurou constituir uma diretoria com pessoas mais jovens. Foi nesse período, destaca ele, que o Sinbi começou a articular a sua mu-

dança de sede para a região onde está atualmente. Para tanto, um fundo foi criado e o próprio presidente conta que chegou a convencer um dos proprietários a vender sua parte do terreno para o sindicato por um preço menor.

Por toda essa atuação, Liranço, que nasceu em Araçatuba, conquistou o respeito na sociedade biriguiense. Durante os oito anos do governo do ex-prefeito Wilson Borini, entre 2005 e 2012, foi secretário municipal de Desenvolvimento, Indústria e Comércio. E, em 2019, recebeu título de Cidadão Biriguiense pelos relevantes serviços prestados à comunidade local.

Com uma trajetória que inclui posições de liderança em entidades de classe e uma carreira empresarial de destaque, Liranço acredita que contribuiu com o desenvolvimento da cidade. Ter participado de toda essa história é motivo de orgulho, diz ele.

***“Foi um momento histórico e, ali, começou a vida desse sindicato que é orgulho para a cidade.”***

*(Antônio Liranço, ao falar da primeira sessão da antiga associação patronal)*

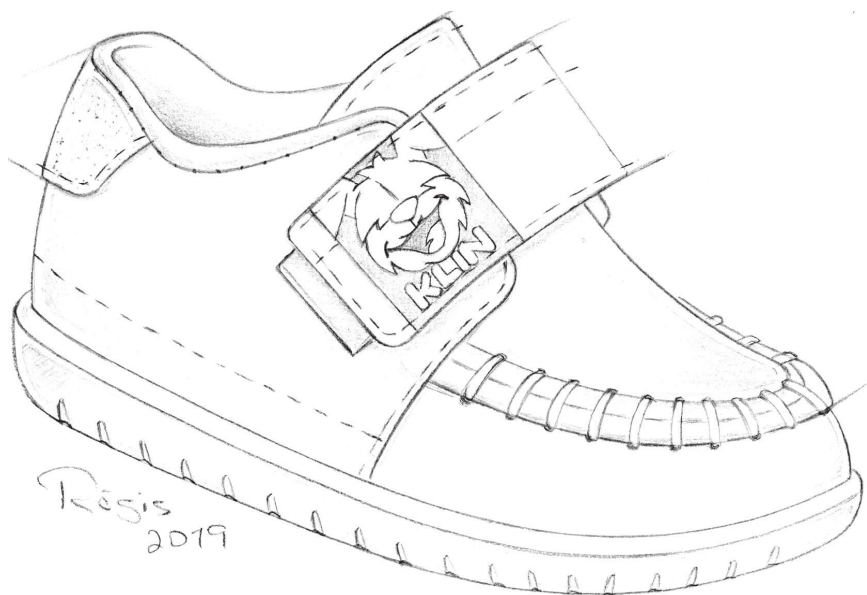


Capítulo 7

**Carlos Alberto  
Mestriner**

*Janeiro/1996 - janeiro/1998*

*Janeiro/2016 - janeiro/2018*





## Conexões com o futuro

Em seu currículo, constam experiências como: conselheiro da Acib; conselheiro titular regional do Ciesp/Araçatuba; membro da Câmara Setorial do Calçado (São Paulo); coordenador do grupo temático “Mercado Consumidor” e fundador do grupo de rodeio Espora de Ouro de Birigui. Há ainda um reconhecimento nacional, como “industrial do ano”, obtido na Francal de 1997, numa eleição em que participaram mais de quatro mil empresários do ramo.

Como se percebe, a lista de serviços prestados a entidades de classe – até mesmo fora da indústria calçadista infantil e além dos limites de Birigui – é extensa, mas, pelo Sinbi, o empresário Carlos Alberto Mestriner afirma ter um carinho especial. “O Sinbi tem um papel muito importante na minha vida pessoal e profissional. E tem um papel determinante na cidade. A comunidade reconhece o papel da entidade. O entrelaçamento do Sinbi com a história de Birigui é muito grande. Não dá para contar a história de Birigui sem falar do Sinbi”.

Gerador de aproximadamente três mil empregos em sua fábrica, a Klin, Mestriner – ou “Carlinhos da Klin”, como é chamado por muitos – presidiu o sindicato por duas ocasiões. Em ambas, nunca escondeu a vontade de acelerar o grau de competitividade das indústrias de calçados de sua cidade e de qualidade dos produtos em contextos econômicos completamente distintos.

Seu primeiro mandato foi de janeiro de 1996 a janeiro de 1998. Nesse período, descreve ele, o cenário era de prosperidade. “Nasciam empresas com frequência; empresas que já existiam vinham crescendo. Birigui cheirava desenvolvimento. Não tínhamos a estrutura e os serviços dos dias atuais. Mas, com o pouco que tínhamos, conseguíamos trazer associados. Daí, víamos nascer empresas com uma certa frequência.”

Por outro lado, alguns desafios, notórios inclusive na década anterior, persistiam. Um deles, seguramente, era encontrar mão de obra qualificada. As fábricas continuavam com alta oferta de emprego, porém, com dificuldades para encontrar profissionais capacitados. Com isso, já era perceptível um movimento de indústrias locais buscando montar unidades de manufatura fora de Birigui. Da mesma forma, grande era o movimento de pessoas de fora que vinham trabalhar na Capital do Calçado Infantil. Entretanto, foi justamente esse paradoxo que levou à maior conquista da primeira gestão de Mestriner à frente do Sinbi.

O sindicato iniciou, em parceria com a Fundação Christiano Ottoni, o Programa Empresarial Biriguiense pela Qualidade Total, ação que contou também com apoio da Prefeitura e do Sebrae. Mais de 400 participantes receberam o treinamento. A implantação desse programa foi uma das bandeiras de Mestriner. Para coordená-lo, foi escolhido Nalberto Vedovotto, enquanto o desenvolvimento da ação ocorreu na sede de sua própria empresa, a Klin.

Um dos momentos mais marcantes se deu em 7 de maio de 1996, quando Birigui recebeu o professor Vicente Falconi para ministrar seminário de seis horas no Birigui Pérola Clube. Quase 500 pessoas participaram. No mês seguinte, ficou estabelecido um rodízio de lideranças para fazer apresentações nos encontros mensais. Nas reuniões, os fabricantes obtinham conhecimentos para melhorar processos e métodos de trabalho, trocavam experiências positivas e negativas, auxiliando-se mutuamente e desenvolvendo a concepção de que não eram concorrentes, mas parceiros na busca de soluções.

“Se for dizer algo que marcou aquele período (1996-98) foi a busca por trazer conhecimento para os líderes e os profissionais da indústria. Nós envolvemos mais de 30 empresas no Programa de Qualidade Total. Isso foi importante para as empresas se prepararem para serem mais competitivas, olhando para uma gestão de mais qualidade. E foi uma contribuição muito positiva



no sentido de preparar Birigui para o futuro. Houve uma consciência dos empresários de que precisavam dar um salto quântico com relação à qualidade e à produtividade. Ou seja, modernizar para competir”, destaca o empresário.

Por outro lado, avalia Mestriner, o crescimento obrigou os sindicatos a dialogarem de forma mais intensa a fim de alinhar interesses. A paralisação de fábricas em decorrência de greve de funcionários foi o momento mais delicado. Superado o desgaste que o episódio trouxe na época, Mestriner avalia aquela luta da categoria como “natural”, pois, à medida que empresas nascem e crescem, como ocorreu naquele período, a briga por salários maiores, benefícios e valorização, em geral, tende a ser mais intensa.

A primeira gestão de Mestriner no Sinbi reservou ainda um capítulo de luta que marcou a história da entidade. Na ocasião, ele chegou a enviar carta ao então ministro da Fazenda, Pedro Malan, solicitando que o governo federal não adotasse medidas para frear o consumo. Isso, na época, dizia o sindicato, traria efeitos danosos ao setor. A “campanha” contou com apoio da Abicalçados (Associação Brasileira das Indústrias de Calçados), Fiesp e dos sindicatos das indústrias de Franca e Jaú.

O pedido se justificava. Nos anos 90, muitas empresas encerraram suas atividades; outras nasciam, com novas ideias para o setor. Ambas as situações eram consequência da abertura econômica, comercial e financeira do Brasil. Ao mesmo tempo em que crescia a demanda pelo calçado, situação favorecida pela chegada do Plano Real, um desafio passava a ser o de concorrer com a importação de tênis e sapatos do Sudeste Asiático, especialmente os chineses.

Dezoito anos se passaram do seu primeiro mandato e Mestriner estava de volta à presidência do Sinbi. O ano era 2016, com o Brasil mergulhado em uma grave crise política e econômica, a qual afetava todas as esferas do setor produtivo. O País via empresas encerrando suas atividades, aumentando o já eleva-

do quadro de desempregados. Logo, os planos da indústria, de avançar no campo tecnológico naquele período ficaram mais contidos. O desafio era a sobrevivência.

Se, por um lado, em sua segunda gestão, a crise emperrou conexões maiores com o futuro, por outro, conforta-se Mestriner, teve um lado positivo, que foi a superação daquele momento difícil. Afinal, “continuar de pé” era um dos objetivos.

Mesmo diante desse contexto, ele acredita que o foco no desenvolvimento tecnológico não deve ser perdido. Mantém esse ponto de vista, ao observar que o comportamento de compra do consumidor mudou, da mesma forma que aumentaram os caminhos de se lançar produtos. “As demandas do mercado são outras. Não basta só vender calçados. É preciso entregar muito mais do que calçados. Hoje, o empresário do setor precisa pensar dessa forma. Passamos a ter uma demanda diferente”, pontua o empresário.

Para ele, há uma necessidade de as empresas calçadistas “serem mais digitais”, o que, automaticamente, atinge a forma de comercializar o produto. “Hoje, várias empresas têm seus canais próprios, as suas lojas próprias ou franquias; outras partiram para o meio digital: Marketplace, e-commerce e um portfólio de produtos para o lojista vender a sua marca em qualquer lugar do Brasil. Percebe-se, assim, várias possibilidades”, cita.

Mestriner faz esta reflexão com a propriedade de quem está no setor calçadista desde os 11 anos de idade, assim que a família trocou o campo pela cidade. Até os 18 anos, seu único emprego foi em uma empresa que fornecia matéria-prima para a produção de calçados. Ao atingir a maioridade, ele se “emancipou”, mas amizade com quem lhe abriu as portas para a primeira oportunidade de trabalho existe até os dias atuais.

Em 1983, aos 19 anos, fundou a Indústria de Calçados Klin, juntamente com seu pai, Augusto, e o irmão, Valdir. Gigante no setor, a empresa já chegou a produzir 45 mil pares de calçados por

dia. No caminho, Mestriner ainda cursou Direito no Unitoledo (Centro Universitário Toledo), em Araçatuba. Foi também a partir do momento em que começou com sua empresa que passou a fazer parte do sindicato.

Da sua participação no segmento, faz a seguinte reflexão:

“Hoje, vejo que minha história se entrelaça com a história do calçado. Entrei no setor, trabalhando com fornecimento de matéria-prima e, depois, a família toda se envolveu com o calçado. Com toda a sua trajetória, a Klin é realmente uma empresa importante para o setor e o polo. E, estando no setor, tive a oportunidade de conhecer muito de perto a história de Birigui porque, dos 60 anos do sapato, 35 eu vivi muito, lado a lado, das empresas que nasceram e deixaram de existir”.

***“Não dá para contar a história de Birigui sem falar do Sinbi.”***

*(Carlos Alberto Mestriner)*



Capítulo 8

**José Luiz  
Fernandes**

*Janeiro/1998 - Dezembro/2002*





## A casa nova

Sempre muito envolvido com o Sinbi, o empresário José Luiz Fernandes chegava, no final dos anos 1990, a um momento do qual considera natural para qualquer industrial do ramo: assumir a presidência do Sinbi.

Da entidade, ele faz parte desde o tempo da antiga associação. Integrou várias diretorias e, por isso, chegou à seguinte conclusão:

“Nunca tive dúvidas de que todas as empresas deveriam ser associadas ao Sinbi e todos têm que dar a sua contribuição. E mais: em um dado período da atividade industrial, o empresário tem que assumir a sua presidência”.

Foi, então, com essa tranquilidade e visão que José Luiz aceitou o desafio de comandar a maior entidade de classe ligada ao setor em janeiro de 1998.

Talvez, quando já tinha esse pensamento construído, não imaginava que, no dia em que estivesse no cargo maior do sindicato, fosse desaguar um longo percurso da instituição rumo a uma de suas maiores conquistas.

No período em que o sócio da Indústria de Calçados Tiptoe presidiu o Sinbi, foi concluída e entregue a construção da nova sede do sindicato.

Até então, a entidade funcionava na rua Americana.

A ideia de erguer uma nova sede, maior e moderna, veio da necessidade de acompanhar o crescimento da atividade industrial calçadista. Como diz o próprio José Luiz, com a casa nova, “o sindicato viria a ficar à altura do polo”.

Ele explica o porquê dessa afirmativa: “Antes, tínhamos um sindicato pequeno, mas, com o aumento no número de fábricas e das demandas das empresas, principalmente por capacitação, a mudança se tornou necessária”.

Para que esse sonho fosse possível de ser alcançado, destaca

José Luiz, houve toda uma preocupação dos presidentes e das diretorias anteriores em fazer economia e deixar suas contribuições. A implantação da sede resultou de investimentos do próprio sindicato e de empresas do ramo que colaboraram. Sua construção começou a sair do papel em fevereiro de 1998.

A região onde veio a se instalar o Sinbi se confunde com parte da própria história de Birigui. Eram casarões, de arquitetura antiga, localizados na Rua Roberto Clark, região central da cidade.

“Antes de eu assumir, já havia vários projetos e estudos para a construção da nova sede naquele local. Esses terrenos, então, foram adquiridos, junto com o imóvel da antiga empresa telefônica. As adequações foram feitas, mas com a ideia de não deixar nada descaracterizado. Com o prédio da telefônica, fizemos a sede do Instituto Pró-Criança, o braço social do Sinbi”, explica o ex-presidente.

A inauguração ocorreu em 15 de dezembro de 2001, com a presença de lideranças do setor calçadista e demais autoridades do município. A moderna sede do sindicato conta com várias salas para reuniões, cursos de capacitação e um dos maiores salões de festas e eventos da cidade, com capacidade para 450 pessoas.

Apesar de empenhada na entrega da própria sede, a gestão José Luiz não perdeu o foco dos desafios da categoria nem do atendimento das demandas do setor. A concorrência contra os produtos chineses e as grandes marcas, frutos da abertura econômica promovida pelo governo, também levou a indústria local a medidas voltadas ao protecionismo.

O bem-estar do trabalhador esteve também no foco. Ele cita como exemplo a preocupação com a manutenção da entrega da cesta básica física aos funcionários. O benefício fora instituído em gestões anteriores à sua.

José Luiz se lembra que, em certo momento de seu mandato, teve de lidar com a pressão para que a cesta fosse entregue em dinheiro, mas ele conseguiu fechar o consenso, entre os empre-



gadores, de que o modo como os mantimentos vinha sendo entregue deveria ser mantido. O entendimento era de que, dessa forma, seria mais benéfico para os empregados e suas famílias.

No que diz respeito à cesta básica para os funcionários, aliás, houve um trabalho de conscientização quanto ao seu uso, resultante de uma parceria do Sinbi com o Sesi (Serviços Social da Indústria). Foi o curso “Alimente-se Bem”, resultado da conclusão de que boa parte dos trabalhadores não sabia utilizar, na totalidade, os produtos vindos na cesta. Apropriando-se bem do que vem na cesta, a ideia era mostrar o que é possível produzir para satisfazer o paladar.

A iniciativa, que durou dez anos, trouxe resultados além das expectativas. Gerou renda, pois há relatos de funcionárias da indústria que aprenderam a fazer artigos para festas, como bolinhos. “Mostrava-se, por exemplo, o que se podia fazer com o fubá. E foram importantes esses resultados, partindo do ponto de vista que, hoje, o custo do supermercado é muito alto. Então, sabendo utilizar os produtos da cesta, a pessoa pode ter uma sobra no seu orçamento. E também promovemos concursos, o que mostra a grandiosidade desse projeto”, destaca Ataliba Mendonça Júnior, diretor do centro de atividades do Sesi Birigui em 2019. Há muitos anos, a cesta básica faz parte do acordo coletivo entre os sindicatos patronal e dos trabalhadores.

Foi no setor da alimentação, por sinal, que José Luiz começou sua trajetória empreendedora. Por volta de 1976, com 21 anos de idade, em Araçatuba, tinha dois estabelecimentos do ramo, o “Café Cremoso”, na região central da cidade; e uma cantina próximo à faculdade de direito que cursava. Foram duas investidas lançadas em sociedade com Daniel Felipini.

Através de Felipini, em 1979, conheceu Rubens Inácio Salzedas, que o convidou a se associar a uma empresa de calçados. O convite foi aceito.

“Foi meu sócio que, um dia, falou a esse amigo dele que era do

ramo sobre sua pretensão de montar uma indústria de calçados. Eu nem tinha ideia. Estava num ramo completamente diferente. No início, chamava-se Indústria de Calçados Rissybel. Começamos bem pequenos, produzindo, em média, cem parzinhos por dia. E a empresa cresceu. Depois, continuamos eu e o Daniel na sociedade e mudamos o nome para Tiptoe”, conta José Luiz.

Foi o início de uma trajetória de sucesso no ramo do calçado, com uma empresa que viria a se tornar uma das maiores na cidade, e que, quase 20 anos depois, levou um de seus representantes à presidência do Sinbi.

Com mais de quatro décadas de atividade no setor, ele acredita que o respeito obtido pelo Sinbi junto à sociedade está na seriedade com a qual foi administrado ao longo dos anos. “Sempre quando trazemos um palestrante de fora, nos perguntam: ‘Gente, como conseguiram fazer isso aqui (a sede atual)? É prédio próprio?’ A resposta, obviamente, é ‘sim’, mas ressalto que isso mostra a seriedade com a qual o sindicato sempre foi dirigido. Portanto, meu maior orgulho foi estar nessa diretoria e sempre com pessoas sérias”, reconhece.

*“Nunca tive dúvidas de que todas as empresas deveriam ser associadas ao Sinbi e todos têm que dar a sua contribuição.”*

*(José Luiz Fernandes)*



Carta Sindical conquistada em 1986



Visita do então secretário estadual de Desenvolvimento José Carlos Meireles, em 2003



Sede do Sinbi quando funcionava na Rua Americana



Terreno onde foi construída a atual sede do Sinbi



*Início da construção da sede do Sinbi*



*Atual sede do Sinbi na fase de construção*



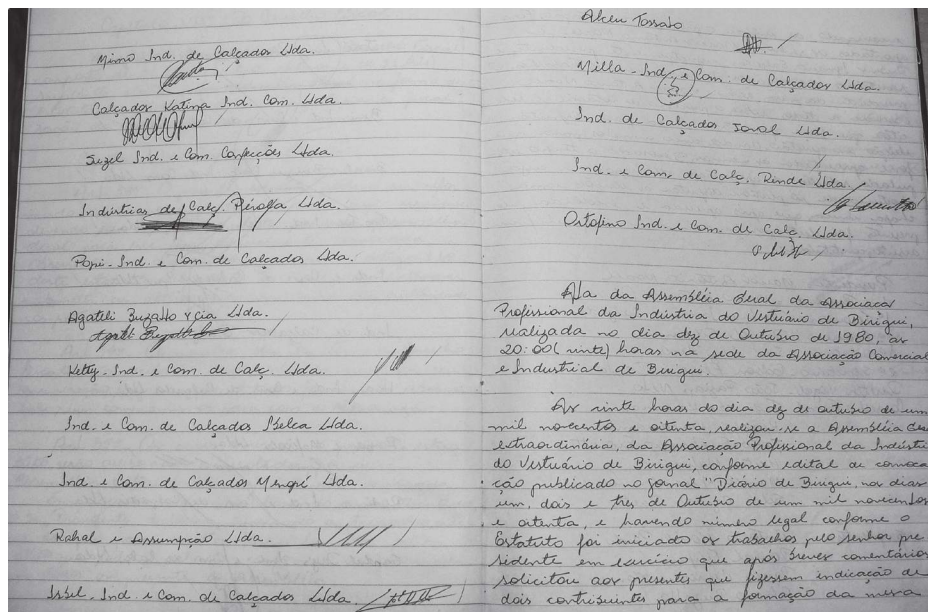
*Fachada da sede social do Sinbi, onde fica o salão de festas*



*Antiga esquina onde atualmente é o salão de festas do Sinbi, um dos maiores da cidade*



*Sede concluída,  
inauguração  
ocorreu em 2001*



Ata de reunião da antiga Associação Patronal de 1980, quando ocorria na Acib



Empresários calçadistas durante treinamento ocorrido em 2003



O Sinbi e a comunidade; nesta imagem em evento para as crianças



Exposição sobre a história da indústria calçadista



Festa em homenagem ao trabalhador





*Iniciado no final dos anos 2000, o projeto Eco Sinbi é uma importante ação socioambiental, que tem resultado no plantio de mudas*

## SINDIFAX

Editado pelo Sindicato das Indústrias do Calçado e Vestuário de Birigüí  
Ano 2 27/01 a 02 de fevereiro/99 Número 9

---

**FRASE DA SEMANA**

"Alguns homens atravessam a floresta e não encontram lenha"  
Provérbio inglês

**SEÇÃO OPINIÃO**

**Sérgio Grácia**  
Antecipadamente gostaria de agradecer a oportunidade de externar algumas opiniões junto ao setor através deste Semanário.

Iniciamos mais um ano de batalha, e este 1999 está começando quente, não so na temperatura mas também em nossa economia, fato que nos atinge diretamente no dia a dia de nossas atividades para tomada de decisões sempre tentando fazê-las corretamente.

O Brasil está perplexo, na verdade nem nossos economistas, empresários, formadores de opinião, políticos, etc., têm um consenso

sobre o que poderá acontecer com o nosso real e a nossa economia.

Temos lido muito sobre o assunto e nos preocupado também, pois nenhum brasileiro gostaria de retroagir aos tempos de inflação, tempos estes "bons" somente para os especuladores, e péssimo para nós produtores, geradores de emprego e prosperidade para a nação.

Gostaríamos de ver nossos políticos e homens de decisão deste país tomarem as medidas necessárias às reformas administrativas, previdenciárias, etc.; enfim agir e realmente fazer o que lhes foi confiado através de nossos votos, com o mesmo vigor, cuidado, determinação que fazemos com nossos negócios, para que possamos continuar a existir como empresa e atravessar todos as turbulências que possam vir a nos atingir.

Apesar do câmbio, temos certeza de que 1999 vai ser um ano muito bom para o nosso setor, pois trabalhamos

para isso, planejamos para isso, sonhamos com isso, vivemos para isso, então isso acontece...

Boa semana a todos os colegas.

( \* Sérgio Grácia é diretor comercial de Kidy Birigüí Ind. e Com. de Calçados Ltda).

Na próxima semana, leia opinião do empresário Denilson Eckstein - diretor de Eckmar & Marckstein.

**BANCO DE HORAS**

Várias empresas de nosso segmento calçadista já estão instalando o BANCO DE HORAS.

Para isso, há colaboração entre os Sindicatos Patronal e dos Trabalhadores, facilitando a implantação, com enormes vantagens para ambas as partes.

As empresas que tiverem interesse no assunto, entrar em entendimento com nosso Sindicato.

## SINDIFAX

**Ano 3**
**EDIÇÃO EXTRA**
**24/5/2000**

---

**REUNIÃO PARA DEFINIR SOBRE A SEDE DO SINDICATO**

Estamos convocando a Diretoria Executiva do Sindicato, para importante reunião ordinária, que será realizada no dia de hoje, 24 de maio, às 17 horas, na sede da entidade, quando definiremos a participação financeira de todas as empresas, para que continuemos as obras de construção da Sede Social, na rua Roberto Clarck.

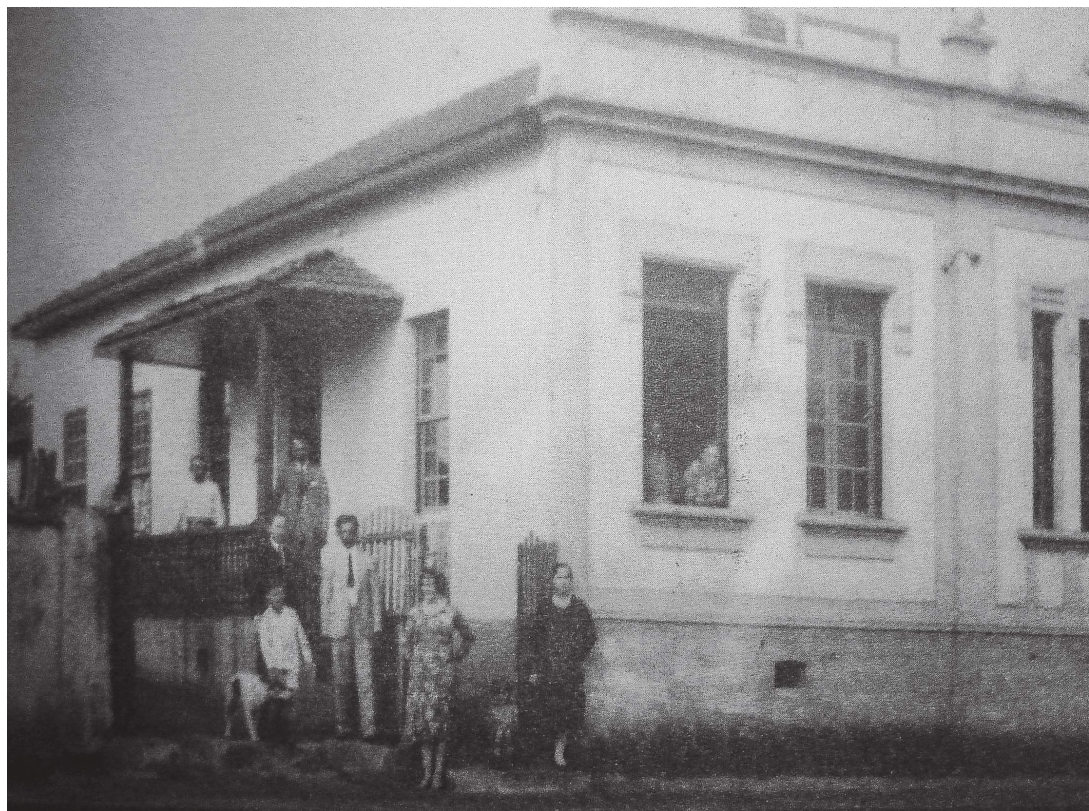
Como é sabido, todos concordam na continuidade da obra e têm noção exata da sua importância à comunidade birigüense, por essa razão compromissos já foram assumidos para os próximos meses, que deverão ser cumpridos.

Contamos com sua presença, para que possamos ter o seu respaldo na ação que julgamos importante e menos onerosa a todos.

*Boletim informativo do Sinbi produzido em 1999 Convocação de reunião em 2000 para discussão sobre a atual sede*



*Centro de treinamento calçadista entregue na década de 1980*



*Sede da antiga companhia telefônica onde foi construído o Instituto Pró-Criança*



*O então presidente do Sinbi, José Roberto Colli, e o superintendente do Sebrae, José Luiz Ricca, durante a assinatura do convênio em setembro de 2006*



*Sede do Instituto Pró-Criança após restauração de antigo imóvel*



*Primeira diretoria da associação*

# BIRIGÜI É A CAPITAL DO SAPATO INFANTIL

**EXCLUSIVO**  
**caderno**  
**especial**

BIRIGÜI (SP), 16/12/1971

**Conheça a capital do calçado infantil**

PAG. CENTRAL

**JUIZ É UM**  
**ADVOGADO DA**  
**INDÚSTRIA**

PÁG. 8

## **40 fábricas superando os 2 milhões de pares anuais**

Gira em torno de 40 o número de indústrias de calçados que movimentam o parque manufatureiro desta indústria do couro em Birigüi. Calçados infantis, femininos e masculinos são fabricados na cidade, com acentuada predominância daqueles que são destinados às crianças. Pode-se dizer que Birigüi calça, efetivamente, as crianças do

Brasil, como aliás é o "slogan" da cidade.

Nada menos do que 2.200.000 pares de calçados será a produção de Birigüi em 1971. E para 1972, as indústrias que se ampliam a cada novo dia, pretendem superar em muito estes números do ano que agora está chegando ao fim.

## **Guanabara, o maior consumidor**

O Estado da Guanabara é o maior consumidor do calçado fabricado em Birigüi. Na verdade, o carioca é um dos maiores apreciadores dos artigos produzidos neste município da região Noroeste do Estado de São Paulo.

Um recente levantamento procedido pela Associação Comercial e Industrial de Birigüi comprovou este dado, apurando a grande preferência dos moradores na "Cidade de Maravilhosa", pelo calçado de Birigüi.

## **Fornecedores de Birigüi são paulistas e gaúchos**

Penápolis, Campinas, São Paulo e o Estado do Rio Grande do Sul são os principais fornecedores de matéria-prima para a indústria de calçados estabelecida em Birigüi.

Segundo consultas feitas a vários fabricantes do município, não tem havido maiores problemas no fornecimento de couros e outros materiais utilizados para o consumo em suas fábricas. Da mesma forma os produtos fornecidos têm sido de agrado geral dos produtores de sapatos.



**Uma escola para formar técnicos em calçados**

Esta "Escola para Oficiais de Calçado", construída por iniciativa do Lions Clube de Birigüi, será inaugurada em janeiro de 1972, devendo funcionar sob a responsabilidade de "Polícia Mirim" da cidade. É um grande passo que dá a indústria da cidade, no sentido de especializar mão-de-obra para servir às suas inúmeras fábricas de calçados. (REPORTAGEM À PÁG. 4).

**ACI TEM PLANOS PARA AUXILIAR A INDÚSTRIA**

PAG. 20

Já na década de 1970, Birigüi ostentava título de Capital do Calçado Infantil



Capítulo 9

**José Roberto  
Colli**

*Fevereiro/2006 - dezembro/2007*







## Um ‘case’ em Birigui

Preocupado com a capacitação através da busca do conhecimento desde o seu início, o Sinbi viveu um grande momento nesse aspecto com o APL (Arranjo Produtivo Local) de Calçados Infantis de Birigui, implantado no polo a partir de 2003, na gestão de Samir Nakad. Na ocasião, o então secretário estadual de Desenvolvimento, Ciência e Tecnologia, José Carlos Meirelles, visitou a cidade para dar o pontapé inicial do projeto.

O programa previa investimentos para capacitação das empresas em gestão, através de uma parceria com o Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas). O objetivo era beneficiar, por meio de ações conjuntas entre entidades e empresas, toda a cadeia produtiva do calçado – passando pela gestão de pessoas, produção, design até a comercialização. Com isso, abrir novos mercados para o polo e consolidar os já existentes; melhorar o padrão de qualidade e aumentar a competitividade, lucratividade e o volume de calçados exportados, além de reduzir o custo de produção.

Presidente do Sinbi nos anos de 2006 e 2007, o empresário José Roberto Colli, da Pampili, avançou com esse programa logo no começo de sua gestão. Já em maio de 2006, três meses após ele ter começado seu mandato, cerca de 40 empresas haviam aderido ao projeto. A formalização do APL se deu em setembro daquele ano com a formação do comitê gestor.

Com a iniciativa, empresas participantes foram atendidas de forma mais dirigida por consultores do Sebrae a fim de solucionar problemas de gestão.

Dentre as primeiras ações do APL, houve o fórum empresarial “Como manter e potencializar seu representante comercial” realizado no Sinbi e a realização de um diagnóstico sobre a situação de gestão, produção, marketing e vendas das empresas

integrantes. Na oportunidade, o Banco do Brasil disponibilizou duas linhas de crédito para as empresas participantes.

O projeto também trouxe um destaque positivo no que diz respeito à presença do polo em feiras. Com o APL, Birigui teve sua primeira participação coletiva nesses tipos de eventos. Foi na Francal de 2006, quando 13 empresas expuseram seus produtos em um espaço de 132 metros quadrados. Já na Couromoda de 2007, 17 empresas participaram do estande em uma área de 290 metros quadrados. As participantes tiveram, na oportunidade, subsídio de 50%, sendo 40% via Sebrae e 10% pela Prefeitura.

A formação do APL permitiu também intercâmbios de seus representantes com outros polos onde trabalho semelhante foi desenvolvido, como em Jaú, visitado pelo comitê gestor do projeto em Birigui.

Os resultados do projeto em seus primeiros anos foram de grande sucesso. Em 2007, por exemplo, foram realizadas consultorias nas áreas de finanças e administração e gestão de produção. Nesse período, com o auxílio de consultores especializados, empresas fizeram a análise financeira e de seus processos administrativos, planejaram seus orçamentos até 2010 e adequaram seus processos produtivos, avançando nos quesitos tempo e eficiência.

Outro destaque de 2007 foi o desenvolvimento do treinamento Cooperar, com professores da FGV (Fundação Getúlio Vargas), voltado à formação de lideranças. Esse treinamento foi importante por ampliar a visão do empresariado sobre cooperação para o crescimento do polo.

Com essa lista de ações, o projeto teve continuidade nos anos seguintes, dinamizando as ações do polo. O resultado do APL no Sinbi foi tão expressivo que chegou a ser apresentado em outros estados. Antecessor de José Roberto na presidência do sindicato, o empresário Samir Nakad chegou a apresentar o APL de Birigui a lideranças da indústria têxtil nos bairros Brás e Bom Retiro, em São Paulo, em março de 2006, a convite da Secretaria de Estado

de Ciência e Tecnologia. Virou, portanto, um “case” de sucesso.

Fora do campo corporativo, a segunda metade dos anos 2000 foi um dos períodos em que o Sinbi mais marcou sua presença junto à comunidade. José Roberto relembra com entusiasmo parcerias que resultaram em ganhos para a população de Birigui.

Nesse sentido, o Instituto Pró-Criança, braço social do Sinbi, foi um importante aliado. Uma das ações de grande vulto foi o “Brinca Birigui”, que, além do Sinbi, contava ainda com a Acib, Prefeitura e o Sesi. O evento virou uma tradição no Dia das Crianças, com atrações das mais variadas oferecidas a meninos e meninas na região central da cidade. Dentre as brincadeiras, pintura de rosto, xadrez gigante, esculturas de bexigas, jogos de damas, futebol de mesa, entre outras. O envolvimento do Sinbi se justificava pelo fato de o foco ser justamente o símbolo do polo: a criança.

“Tínhamos, e ainda temos, a preocupação de interagir com outros órgãos, como poder público, associação comercial, Sesi e Senai, para melhorar as condições do setor e da comunidade”, destaca.

Colli destaca também que, com a ajuda de parceiros, conseguiu trazer por dois anos consecutivos a Orquestra Filarmônica para se apresentar na cidade.

Foi uma época de boas parcerias, conforme o empresário.

Outro “momento interessante”, diz ele, aconteceu em um trabalho conjunto desenvolvido junto com o Sindicato dos Sapateiros. Na oportunidade, foi formada uma comissão tripartite com o objetivo de desenvolver ações para cuidar da segurança do trabalho e da saúde dos funcionários do setor.

Do seu mandato, Colli cita ainda ações voltadas à capacitação. “Fizemos um trabalho muito forte no sentido de dar conhecimento para as empresas. Trouxemos cursos como de design e de administração de custos. Essas ações aconteciam mediante levantamento que fazíamos sobre o que precisava ser aprimorado. Eu olhava bastante para isso”, relata.

Diante de todo esse conjunto de boas investidas, o que dizer,

então, da situação do setor naquele período?

Para Colli, o intervalo que vai de 2000 a 2007 representa o “auge” do calçado em Birigui no que diz respeito à empregabilidade. Muitas oportunidades de trabalho estavam se abrindo. “Faltava gente para trabalhar nas empresas daqui, o que é um indicador do quanto o setor ia bem”, afirma ele.

Nessa época, muitas das empresas do polo buscaram alternativas fora de Birigui a fim de suprir a demanda. “Para trabalhar, tínhamos necessidade de uma mão de obra que não estava na cidade. A produção era muito maior, mas o fato era de que o produto tinha evoluído também. Antes, era mais simples. E os resultados, naquele período, não estavam dependendo de fatores sazonais.”

Essa estratégia, destaca ele, foi ao encontro de seu entendimento de que o sindicato é, sim, um espaço para a união da categoria, mas também para buscar caminhos para melhorar a vida do mercado e das empresas.

Passado seu período na presidência, Colli afirma que todas as iniciativas desenvolvidas sempre foram uma necessidade, às quais enxergava desde quando entrou nesse ramo, há mais de três décadas.

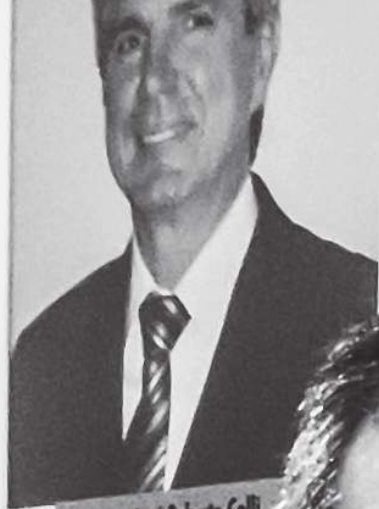
Ele conta que, juntamente com sua esposa, Maria Aparecida Colli, diretora geral da Pampili, sempre pensou no futuro da indústria calçadista. O casal entrou nesse segmento sedento por novos desafios. Antes, José Roberto trabalhava em banco; Maria era farmacêutica.

A ligação da família com o calçado, por outro lado, também foi um fator a motivar a entrada deles nesse campo. Colli conta que, quando começou com a Pampili, em 1987, seu cunhado, Carlos Mestriner, já estava há quatro anos com a Klin. “No começo, era um sonho”, afirma Colli, que, atualmente, emprega cerca de 2,2 mil funcionários. Desde o começo também, Colli sempre foi atuante no sindicato, tendo ainda integrado várias diretorias.

Por isso, faz uma reflexão: “Uma categoria de empresários organizada é muito melhor do que individualizada. O sindicato entra para mostrar a força conjunta. Por isso é reconhecido na cidade, por agregar grandes e pequenos empresários. Busca encontrar caminhos para superar as dificuldades”.

***“Tínhamos, e ainda temos, a preocupação de interagir com outros órgãos, como poder público, associação comercial, Sesi e Senai, para melhorar as condições do setor e da comunidade.”***

*(José Roberto Colli)*



**José Roberto Colli**  
Presidente, 2008 a Dezembro 2010



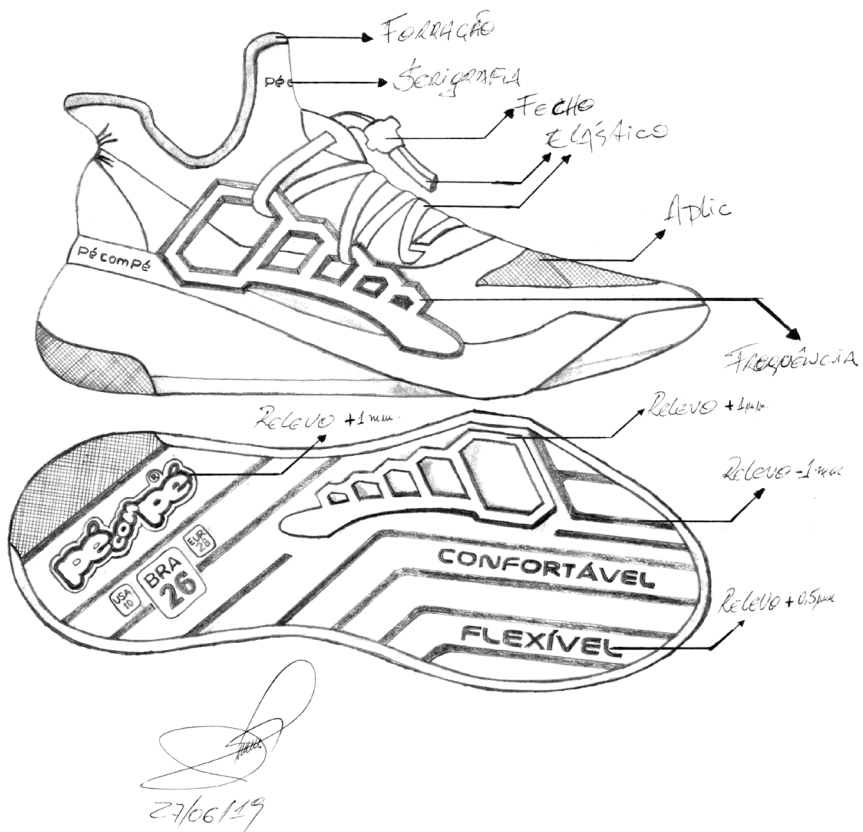
**Wagner Aécio**  
Presidente, 2010 a Dezembro 2010



## Capítulo 10

**Wagner  
Aécio Poli**

*Janeiro/2008 - dezembro/2009*





# Sem crise

O ano de 2008, quando Wagner Aécio Poli assumiu a presidência do Sinbi, representou um marco para Birigui. Era o cinqüentenário da indústria calçadista infantil na cidade. Pioneiro no segmento local, Antônio Assumpção foi homenageado pelo sindicato. O sindicato, por sua vez, chegou a 30 anos em 2009. Enfim, o final da década ficou marcado por essas duas grandes datas.

Razões para comemorar, de fato, não faltavam. O primeiro decênio do século 21 terminava com uma safra de bons resultados para a produção calçadista voltada para as crianças. O período ficou marcado por investimentos em qualidade, produtividade e busca constante de novas tecnologias, ações estas que foram fortemente apoiadas pelo Sinbi. Um dos projetos mais interessantes desenvolvidos pelo polo no período ocorrera em 2007, durante a Couromoda, quando foi apresentada a “Fantástica Fábrica de Sapatinhos”.

Tudo isso estimulou um olhar para a frente entre os empresários. Foco no crescimento. Novas parcerias. Estes eram os pensamentos. Mas, de repente, veio um grande susto, de proporções mundiais, em setembro de 2008. A quebra do tradicional banco norte-americano de investimentos Lehman Brothers provocou efeitos no mundo inteiro. Instituições financeiras e grandes empresas do mundo inteiro, inclusive do Brasil, declararam perdas bilionárias. Inúmeros setores da economia, principalmente o imobiliário, foram afetados.

Passada mais de uma década do “estouro da bolha americana”, um dentre os tantos apelidos dado àquela crise, Poli relembra daquele momento até com uma certa irreverência ao falar dos seus efeitos em Birigui. Acredita que tenha sido o presidente do Sinbi mais procurado pela imprensa em toda a

sua história, em virtude da quantidade de entrevistas que dava constantemente.

O otimismo adotado nas respostas dadas aos jornalistas que lhe procuravam, ainda hoje, é utilizado. “Dizia que aquilo era só uma fase. Eu procurava deixar claro que Birigui não estava sentindo a crise na proporção em que se falava. As empresas estavam se adequando a um novo cenário e ao mercado em um momento de instabilidade econômica. Sustentava, principalmente, que iríamos dar a volta por cima”, relembra.

Poli classifica a crise americana como um “lapso”, lembrando que, até então, o setor vinha em ritmo de crescimento na produção, no faturamento e na geração de empregos. “Quando ocorreu, de fato, todos os mercados se assustaram, bolsas despencaram”, reconhece o ex-presidente. Em Birigui, o maior efeito foi sentido em 2009, quando fábricas chegaram a dar férias coletivas aos funcionários numa tentativa de frear a produção e não sofrerem com perdas diante de uma tendência de queda no consumo.

Mas, além das grandes comemorações e de contornar os efeitos da crise mundial, Poli procurou promover avanços no campo administrativo do sindicato. Foram implantadas medidas ligadas a planejamento estratégico e à organização interna do trabalho e de dados do sindicato. Junto com a sua diretoria, estabeleceu uma lista de dez projetos a serem executados ao longo do mandato.

A comunicação também foi bem explorada. Nos dois anos em que presidiu a instituição, procurou promover iniciativas que dessem maior visibilidade ao Sinbi perante os parceiros, os associados e a entidades como Sesi e Senai, além do estreitamento do diálogo com outros polos calçadistas – no caso, Franca e Jaú. O investimento em palestras e reuniões itineran-

tes foi constante também.

Todas estas características, de certa forma, estavam ligadas ao perfil de quem estava à frente do sindicato. Foi com muita criatividade, uma certa dose de superação e busca por novas apostas que Poli fez de sua empresa, a Pé com Pé, uma das maiores do polo. Nascido em Birigui, ele começou a trabalhar logo aos 11 anos para ajudar no sustento da família, pois o pai falecera aos 34, vítima de tétano. Por oito anos, passou por diferentes fábricas voltadas aos públicos infantil e feminino, algumas hoje inexistentes, como as indústrias de calçados Pérola e Clícia. Até que, com apenas 19 anos de idade, em 1986 montou sua empresa em sociedade com Claudenir Antônio Detini. No mesmo ano, criara um ateliê de modelagem para prestar serviços a outras empresas da cidade.

Ele dá o próprio testemunho do crescimento de suas empreitadas: "A Pé com Pé foi criada como uma fabriqueta de fundo de quintal. A gente só trabalhava lá à noite e aos fins de semana. Paralelamente, eu tinha meu escritório de modelagem. Só que, em 1992, essa fabriqueta, então um negócio secundário, já tinha 18 funcionários. Assim, fechei o ateliê e fui para a fábrica".

Em 1997, o empreendimento já tinha 125 funcionários. Mudou-se para um barracão maior, com 2 mil metros quadrados. Na atualidade, há cerca de 600 funcionários e o negócio passou a contemplar outras duas atividades – a imobiliária e a do agro-negócio. Suas exportações alcançam mais de 30 países.

Entusiasmado com a atividade à qual se dedica desde a adolescência, Poli considera "maravilhosa" a experiência de ter presidido o Sinbi.

"Tive a oportunidade de passar pelo cargo num período de muitas comemorações, o que foi bacana. O sindicato esteve bem em evidência. O nosso foco foi sempre bem atender o em-

presário e melhoramos os relacionamentos. Houve, na época, um grande comprometimento da diretoria com esses propósitos e, por isso, digo que a experiência foi maravilhosa. Ajudamos, assim, a manter a representatividade e a credibilidade do Sinbi”, analisa.

*“As empresas estavam se adequando a um novo cenário e ao mercado em um momento de instabilidade econômica.”*

*(Wagner Aécio Poli)*

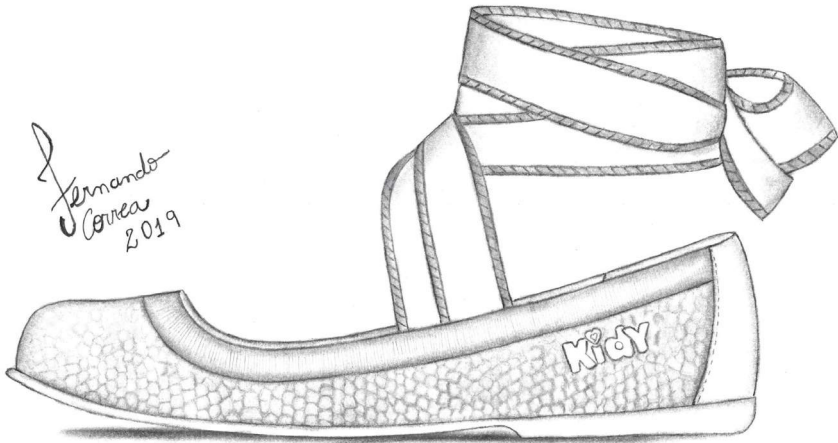


**Kidy**  
SAÚDE e  
CONFORTO

Capítulo 11

**Sergio Gracia**

*Janeiro/2010 - janeiro/2012*







# Lições de um ex-sacoleiro

Encerrada uma década marcada pelo crescimento do setor, os anos 10 do século 21 começavam com o desafio do avanço tecnológico para as empresas. Seria um caminho para continuar a acompanhar o bom momento da economia. Em 2010, o empresário Sergio Gracia assume a presidência do Sinbi.

Focado naquelas tendências de mercado, Gracia fez uma gestão marcada por ações voltadas à profissionalização do setor, por meio de capacitações e parcerias. Com aproximadamente 20 anos de atuação na entidade à época, ele sabia enxergar essa necessidade. Antes, havia participado de várias diretorias, uma delas a financeira. Foi, inclusive, vice-presidente.

Já numa época em que conter despesas começava a entrar na ordem do dia de muitos setores da economia, com o calçado não foi diferente. O desafio era, então, manter o número de projetos das gestões passadas, mas somando novos parceiros para essas investidas. Gracia conta que correu atrás de patrocinadores, bancos e até mesmo do poder público. Todos foram grandes aliados para o sindicato manter o ritmo de um projeto realizado por mês, como a participação em feiras, algo sempre muito importante para o setor.

“Hoje, passado o tempo em que fiquei na presidência, acredito que esse desafio foi superado. Posso dizer que fizemos o mesmo número de projetos, mas com recursos diversificados. Fomos atrás de patrocinadores que eram os fornecedores das nossas empresas e iriam, então, investir um pouquinho do marketing delas nos nossos projetos em Birigui. A administração municipal foi outra importante aliada nesse trabalho. Recebemos apoio do então prefeito Wilson Borini, que, fora da política, é empresário. Ele sabia que, se não ajudasse, o fomento à indústria e à geração de empregos ficaria comprometido.”

Superada a busca pelo financiamento aos projetos, começaram a aparecer os outros grandes momentos. A tradicional semana da indústria, que sempre acontece em outubro, em comemoração ao Dia do Sapateiro (25/10), foi marcada pela presença de duas personalidades. Em 2011, prestigiou e palestrou durante o evento o empresário Carlos Wizard, fundador de uma tradicional escola de idiomas, mas, na atualidade, um grande investidor brasileiro em diferentes setores.

No ano seguinte, foi a vez do ex-jogador de vôlei Giovani abrilhantar a semana. Então técnico do time do Sesi, o medalhista de ouro nas Olimpíadas de 1992 deu uma palestra motivacional no sindicato.

O momento, aliás, era oportuno. Na época, bem ao lado de Birigui, o time do Vôlei Futuro brilhava nas quadras de Araçatuba e de todo o País, constituindo um importante capítulo da história do esporte regional. Sem custos para os associados, ambas as palestras tiveram um sucesso de público.

Mas a grande realização, no que diz respeito à capacitação do setor, ocorreu em 4 de agosto de 2010, primeiro ano de sua gestão. Foi quando se deu o lançamento oficial da UniSinbi, a Universidade Corporativa. Com ela, desde então, são realizados cursos de capacitação a distância, unindo vários pontos da produção calçadista. No mesmo período, a Fiesp (Federação das Indústrias do Estado de São Paulo) iniciou tratativas para criar entidade de fomento ao setor calçadista no Estado. Seriam beneficiados os polos de Birigui, Franca e Jaú. Na Fiesp, sempre houve comissão formada por empresários dos setores de calçados, curtumes e couros. Desses esforços, nasceu o Sicred (Cooperativa de Crédito) Birigui, para atender a indústria. Ao deixar a presidência do Sinbi, em 2013, Gracia passou a exercer a mesma função no Sicred Birigui.

A cooperativa passou a contar com filiais em Araçatuba, Penápolis e Andradina, colhendo bons frutos em seu início. Um deles

foi a diminuição da taxa de juros cobrada por bancos, consequência dos benefícios tributários das cooperativas. As cooperativas trazem benefícios tributários, por isso, cobram menos impostos. Fora o grande benefício local, ou seja, o lucro de Birigui ficava na própria cidade.

Exercer esse papel, de tamanha influência no principal setor da economia de sua cidade, talvez, não passasse pela cabeça de Gracia durante a juventude.

Ele conta que começou nesse ramo de forma muito modesta. Foi exatamente em 17 de agosto de 1990, quando, junto com um de seus irmãos, fundou a Kidy Calçados. Funcionava, a princípio, em uma sala de 15 metros quadrados, aos fundos da casa de sua avó. À época, ele tinha acabado de se formar em um ramo completamente diferente: medicina veterinária. Cursou o ensino superior de 1985 a 90, na Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro.

Mas foi justamente nesse período, morando na capital fluminense, que começou seu envolvimento com o calçado. Durante os dois últimos anos, trabalhava como sacoleiro de sapato e, paralelamente, dava aulas de inglês. Queria colocar em prática o aprendizado que teve nos Estados Unidos, onde foi bolsista. Só que se decepcionou com a desvalorização de ser professor.

Por isso, apostou no calçado. Na época, a Samello tinha uma fábrica em Birigui e ele revendia calçados dessa empresa no Rio. Sua loja era o porta-malas de um corcel 2, ano 1984. Sendo assim, à noite, após um período integral de aulas, Gracia era sacoleiro. Fazia isso para se manter, uma vez que seu pai, Lineu, não tinha dinheiro para lhe sustentar fora de Birigui. Entretanto, era Lineu quem lhe mandava, pela Reunidas Paulista, os calçados para revenda no Rio.

Quando começaram o negócio, os irmãos Sergio e Ricardo Gracia tinham 23 e 19 anos, respectivamente. "Bem sonhadores", trabalharam praticamente um ano de graça, passando por todos os setores da linha de produção.

Por ter, então, superado tantos desafios, passar pela presidência do Sinbi significa gratidão para Gracia. "Muita gratidão pela oportunidade e, depois, aprendizado em uma entidade tão respeitada. Hoje, somos o sindicato patronal mais estruturado e organizado do Brasil. Somos sempre muito respeitados. E me orgulha muito fazer parte dessa história, especialmente pelo esforço que tive para encontrar meu espaço nesse setor", diz o empresário.

Ao fazer uma reflexão sobre a situação do mercado em sua gestão, Gracia avalia como positivo o cenário no começo da década de 2010. No seu entendimento, as dificuldades que viriam a aparecer nos anos seguintes obrigavam a indústria a separar os profissionais dos amadores. "Este será um caminho para a abertura de novas empresas e, conseqüentemente, geração de novos empregos", pondera ele.

***“Somos o sindicato  
patronal mais estruturado  
e organizado do Brasil”***

*(Sergio Gracia)*



Capítulo 12

**Nelson  
Giardino**

*Janeiro/2012 - janeiro/2014*





# Outro olhar

Valorizar um setor ao qual o Sinbi também contempla, o de vestuário. Foi com esse objetivo que o empresário Nelson Giardino chegou à presidência do sindicato, sucedendo Sergio Gracia, no começo de 2012.

O desafio era enxergar este segmento, juntamente com o calçadista, como parte de uma cadeia produtiva de moda e, assim, estabelecer ações conjuntas para a expansão ainda maior do segmento.

Apesar de assumir a entidade pela primeira vez naquele ano, Giardino afirma que, nas gestões anteriores, vinha sendo “preparado” para o posto.

Ele conta que seu envolvimento com a instituição começou no final da década de 2000, ainda na gestão de Wagner Aécio Poli, embora não fizesse parte da diretoria. Giardino passou a integrar parte do corpo de diretores na gestão de Gracia. “Quando me convidou, o Wagner já queria introduzir esse olhar diferenciado para o setor têxtil. Então, eu costumava apresentar sugestões e apontar alguns caminhos”, relembra, destacando que, por ser uma área com menos empresas, ter alguém para dar uma atenção especial seria importante.

Até 2019, as indústrias têxteis representavam 17,3% do total de empresas associadas ao Sinbi. Eram 23; já as calçadistas somavam 110.

“E foi uma experiência interessante porque, para várias ações e projetos, eu contava com apoio da diretoria, que participava ativamente de tudo. Daí, intensificamos a realização de reuniões com o pessoal do vestuário, conseguimos participações em feiras e parcerias importantes no período”, diz.

Dentre as principais conquistas de seu trabalho como presidente, Giardino cita a capacitação para formação de mão de obra destinada à fabricação de roupas junto ao Senai. “Foi um

treinamento inédito e realizado a pedido do sindicato. Montamos uma escola de estilo e produção”, destaca, ressaltando que a medida foi positiva porque, até então, havia casos de pessoas que migravam das indústrias de calçado para as têxteis, mas sem o devido preparo.

Para Giardino, trabalhos como esse foram importantes por contribuir com as pequenas empresas e, especialmente, pelo fato de, em 2012, o mercado se mostrar favorável para a produção e o empreendedorismo. “Enquanto na parte macroeconômica, o País dava sinais de que já estava na hora de abrir os olhos, para as indústrias de calçado e vestuário, o cenário era benéfico”, avalia.

Ainda no que diz respeito às ações para capacitação, Giardino afirma que a UniSinbi, criada na gestão passada, foi um braço importante.

Por outro lado, começou também a formatação do Laboratório de Design, resultante de um convênio do sindicato com o Governo de São Paulo e o BID (Banco Interamericano de Desenvolvimento). O espaço para a capacitação de design estratégico veio a ser inaugurado em 2015, quando Giardino não estava mais na presidência. “O laboratório, futuramente, se mostrou fundamental para o desenvolvimento de produtos em Birigui, pois, hoje, sem design não se vende, e ainda agrega valor às marcas e às empresas”, analisa.

Com a visão de que o sindicato deve ter seu alcance além dos arranjos produtivos, atingindo a comunidade, Giardino se lembra com muito entusiasmo de ações sociais que contaram com envolvimento do Sinbi durante seu mandato. Menciona iniciativas que resultaram de parcerias nas áreas da cultura, lazer e da saúde. Cita também eventos ocorridos em datas comemorativas, como os dias das Crianças e do trabalhador, que passaram a ser no Parque do Povo.

Giardino acredita que a vontade de encarar desafios novos o

levou a aceitar a presidência do Sinbi na primeira metade da década de 2010.

Até chegar lá, teve uma vida profissional em que passou por várias atividades. Paulistano, chegou a Birigui em 1978, com 26 anos de idade. Formou-se analista de sistemas pela Universidade Mackenzie e trabalhou por quatro anos na Prodesp (Companhia de Processamento de Dados do Estado de São Paulo). Posteriormente, formou-se em matemática. Também foi assessor de diretoria no Bradesco. Na vida pública, foi secretário de Desenvolvimento Econômico na gestão do prefeito Cristiano Salmeirão. E, no ramo do vestuário, ficou por 22 anos.

Quando recebeu os primeiros convites para presidir o sindicato, revela, declinou. “Mas, depois, aceitei, porque seria um desafio para o Sinbi, que sempre teve presidentes ligados à indústria do calçado, e para mim, que estava em setor totalmente diferente de outros que eu havia trabalhado. Hoje, acho que a visão que empreguei e o apoio recebido contribuíram para que desse certo.”

***“Enquanto na parte  
macroeconômica, o País  
dava sinais de que já  
estava na hora de abrir os  
olhos, para as indústrias  
de calçado e vestuário, o  
cenário era benéfico”***

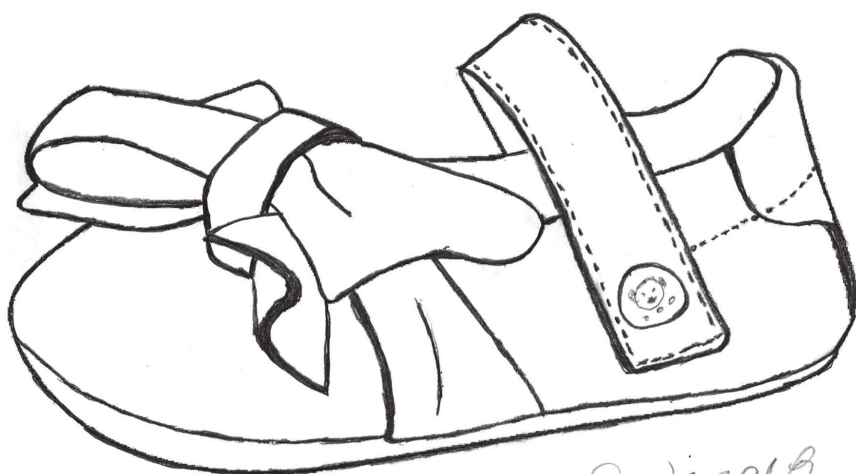
*(Nelson Giardino)*



Capítulo 13

**Antenor  
Marques da  
Silva Filho**

*Janeiro/2014 - janeiro/2016*



Mogly - Set 2018  
Leite / Antena 07

# O novo design

Ano: 2014. Iniciava-se o mandato de Antenor Marques da Silva Filho. Foi um período que exigiu adaptações rápidas às muitas mudanças em pouco espaço de tempo, seja no setor industrial, na sociedade e na economia. A busca por novos mercados, um desafio ao qual aquela gestão se lançou, ajudou a aprimorar a capacidade do empresariado de conviver com a tecnologia.

Dentro desse contexto, uma grande conquista foi o início das atividades do Laboratório de Design, um projeto que começara a ganhar forma nas gestões anteriores. Inaugurado em 2015, o espaço conta com moderna tecnologia e estrutura para design de moda e calçados – impressora 3D, móveis, notebooks...

De início, relembra Antenor, foram treinados 31 profissionais ligados à moda, principalmente designers, mas também participaram marqueteiros e modelistas técnicos que fizeram parte desse treinamento para absorver a tecnologia e, depois, retransmiti-la às empresas do polo.

“Foi uma experiência muito enriquecedora. Esse pessoal recebeu o treinamento com equipe do Instituto Europeu de Design, que possui também escritórios em São Paulo e no Rio de Janeiro. Trouxemos alguns profissionais para Birigui que deram capacitação em design atualizado, utilizando ferramentas de alta tecnologia, como impressão 3D. Fizemos esse curso e, depois disso, demos continuidade com outras 200 pessoas”, relata.

Antenor calcula que exatamente dez turmas de profissionais ligados à moda receberam o treinamento em tecnologia no período. “Com o laboratório que instalamos, as empresas puderam ver o quão importante é acompanhar o desenvolvimento tecnológico do mercado. Muitos empresários abriram os olhos para esse aspecto. Um treinamento, aliás, foi direcionado exclusivamente a eles, mostrando-lhes a importância da tecnologia.

Acredito que houve, assim, um papel importante de conscientização do empresário”, analisa.

Antenor ressalta que todo esse preparo no campo da tecnologia buscava conferir ainda mais diferenciais e qualidade aos produtos desenvolvidos em Birigui frente aos calçados importados.

Não foi à toa que, no seu mandato, a fim de proteger os calçados biriguienses dos chineses, Antenor renovou a tarifa anti-dumping – medida de combate à aplicação de preços inferiores aos de mercado. Nesse período, em meio a um cenário de crise econômica que já começava a se desenhar no Brasil, a diretoria do Sinbi teve muita discussão com o Governo Federal e a Abicalçados (Associação Brasileira das Indústrias de Calçados). A entidade do setor, aliás, foi uma grande apoiadora da continuidade à tarifa antidumping de Birigui.

As barreiras aos chineses foram impostas, mas, logo, veio outro desafio: conter a chegada de calçados de outras regiões, como Vietnã e Paraguai. “Esse foi um desafio que enfrentamos, ainda mais num momento no qual lançávamos esforços para aumentar a rentabilidade das empresas”, analisa.

As medidas com o objetivo de dinamizar o processo produtivo e o trabalho com vendas, especialmente fazendo uso da tecnologia, foram intensas. Outra iniciativa foi a criação de um portal de Market Place (uma espécie de shopping center virtual) para as indústrias venderem no atacado. Buscou-se ainda apoio da Prefeitura, do Sebrae, Governo do Estado e da Fiesp para aumentar a participação das empresas biriguienses em showrooms e eventos de venda.

Isso, além da expansão do Projeto Comprador – evento que tem o objetivo de promover o fortalecimento comercial das empresas associadas, gerar negócios e movimentar o Polo Calçadista. Nesse evento, lojistas de todo o Brasil vêm a Birigui conhecer o melhor em calçados infantis, femininos e meias e negociar com as empresas associadas ao sindicato.



“Fiz, então, uma gestão marcada por esses dois aspectos. De um lado, ajudar as empresas a buscar novos mercados ou caminhos de investimentos; de outro, buscar a redução de despesas, ajudando as empresas a mostrar alternativas nesse sentido”, resume Antenor, ao falar de seu trabalho no Sinbi.

A vasta experiência de Antenor em postos de liderança, não só no ramo calçadista, contribuiu para o enfrentamento desses desafios no período. Nascido em Juritis, distrito de Glicério, Antenor se mudou para Birigui com a família quando estava com 16 anos, em 1971. Na nova morada, concluiu os anos finais do antigo colegial (hoje, ensino médio). Paralelamente, trabalhou em duas empresas de calçados hoje inexistentes: a PAF Calçados, como auxiliar de almoxarifado e de escritório; e na Bical, nesta, só como auxiliar de almoxarifado.

Na segunda metade dos anos 1970, mudou-se para São Paulo para estudar engenharia mecânica, vivendo também um período de várias experiências profissionais. Durante o curso, fez estágio em empresas como Metrô e Cesp (Companhia Energética do Estado de São Paulo). Até que, em 1982, já formado, iniciou uma longa trajetória na Klabin, gigante brasileira na produção de celulose e papel. Por lá, ficou 15 anos, passando por vários cargos até chegar à gerência geral de uma das unidades em São Paulo.

Em 1998, entrou como sócio investidor da Redmax Indústria e Comércio de Calçados. Mesmo assim, continuou morando em São Paulo, onde trabalhava na indústria química. A volta definitiva para Birigui ocorreu em 2001, vindo a assumir as áreas administrativa e financeira da Redmax. Encerrada sua gestão no Sinbi, ao final de 2015, Antenor colaborou com seu sucessor, Carlos Mestriner, e, depois, iniciou em outro ramo empresarial: o das confecções.

Antenor admite que toda essa bagagem foi fundamental para a experiência única que teve no Sinbi: no caso, presidir uma entidade de classe pela primeira vez. “Tudo o que aprendi ajudou

bastante, mas devo destacar que vivi em alguns ramos de indústria e eu não me lembro de ter conhecido uma entidade representativa e tão respeitada fora do seu nicho, fora de Birigui, como é o Sinbi. É aquele tipo de situação: você, enquanto empresário, vai a São Paulo e diz a qualquer órgão que é do sindicato, logo, é reconhecido. Pode ser na Agência Desenvolve SP, Secretaria da Fazenda, Fiesp, Abicalçados, no Sebrae, nos ministérios... se você diz que é do Sinbi, logo, todos respeitam", analisa.

Credibilidade e reconhecimento. Estas são as duas palavras que o empresário considera para definir a sua satisfação por ter representado uma entidade tão influente. E deixa uma reflexão para todos: "É importante que nosso empresariado tenha noção da força do sindicato".

*“As empresas puderam  
ver o quão importante  
é acompanhar o  
desenvolvimento  
tecnológico do mercado.”*

*(Antenor Marques da Silva Filho)*



Capítulo 14

**Samir Nakad**

*Janeiro/2003 - janeiro/2006*

*Janeiro/2018 - janeiro/2020*





# Por todas as linhas

A chegada do ano de 2003 trouxe uma novidade em termos de gestão para o Sinbi. Pela primeira vez em sua história, o sindicato veio a ser presidido por um nome que, no meio empresarial, tinha suas raízes na indústria têxtil.

Era o empresário Samir Nakad, que, à época, dava seus primeiros passos com o calçado. Na ocasião, fazia quatro anos que o proprietário da Sameka, famosa pela confecção de enxovais para bebês no passado, havia começado a produzir apenas sapatinhos para recém-nascidos.

Um grande incentivador de Nakad entrar nesse ramo foi Carlos Mestriner, dono da Klin, seu padrinho de casamento e colega na faculdade de direito. Nakad se lembra que, em 1991, participara de feira em São Paulo que congregava várias indústrias do vestuário. Lá, o empresário biriguiense ficou impressionado com a movimentação em estande montado ao lado do seu, pertencente a um fabricante de calçados em tecidos para bebês.

Ao voltar a Birigui, sugeriu a produção de algo semelhante a Carlos. Ele, no entanto, propôs que o próprio Nakad fizesse, pois aquela não era sua linha de trabalho. Mesmo assim, o amigo calçadista lhe ajudou com o fornecimento de matéria-prima, máquinas e modelistas. E, assim, a empresa de Nakad foi produzindo as linhas — calçados e confecções — até 1999, quando decidiu ficar apenas com os produtos voltados para os pés de meninos e meninas no começo da vida.

Logo, foi iniciada uma parceria existente até os dias atuais com a Klin. Desde então, a empresa de Nakad tem licença para produzir calçados para recém-nascidos com a marca Klin. “Assim comecei com o calçado”, resume Nakad.

Ao chegar à linha de frente do sindicato, ele encontrou um cenário no qual indústrias estavam em crescimento e o consumo,

em alta. O que faltava, diz ele, era um preparo mais intensificado no campo da tecnologia. Nakad saiu, então, em busca de projetos para a qualificação de mão de obra e inovação nos procedimentos. E logrou êxitos nessas ações. Numa visita a Birigui, para conhecer o polo calçadista a convite do Sinbi, o então secretário estadual de Ciência, Tecnologia e Desenvolvimento Econômico, José Carlos Meirelles, além de ter iniciado o APL (ver capítulo 9), iniciou tratativas para a implantação de uma escola técnica mantida pelo Centro Paula Souza a fim de dinamizar o preparo para a indústria calçadista. Desde 2005, a unidade de ensino profissionalizante está em funcionamento. Já naquele ano foi formada a primeira turma de técnicos em Gestão e Produção de Calçados. Paralelamente, houve o processo para ampliação da escola do Senai (Serviço Nacional da Indústria), importante braço dos setores calçadista e de vestuário.

Por falar no chamado “sistema S”, houve, nesse período uma intensificação da parceria com o Sesi, uma aliança que, ao longo dos anos, proporcionou muitas conquistas a todos os envolvidos com o setor. Enquanto representante do principal setor da economia biriguiense, o Sinbi teve importante papel no pleito para implantação do teatro do Sesi. “O papel do Sinbi foi importantíssimo na chancela desse projeto. Várias unidades do Sesi, inclusive em cidades maiores que a existente em Birigui, não têm teatro. Então, vejo que essa conquista mostrou a própria relevância do Sinbi”, conta Ataliba Mendonça. Quase sempre lotado em seus espetáculos, o teatro ajudou a ampliar o leque de conhecimentos dos funcionários, reconhece o diretor.

A grande realização, no entanto, veio na educação. A escola de ensino regular do Sesi, em Birigui, chegava, em 2019, ao número de mil alunos, a maior parte formado por filhos de funcionários da indústria calçadista infantil. Chegar a esse contingente foi possível com a ampliação da unidade, cuja reforma foi entregue em 2018. A unidade de ensino vem, ao longo do tempo, con-



quistando excelentes resultados em avaliações de rendimento escolar e em atividades de robótica, participando, inclusive, de viagens internacionais.

E por falar em tecnologia, é deste campo que vem uma das lembranças mais marcantes de Samir: “Foi uma época de muitos avanços, inclusive na parte digital. Conseguimos uma ferramenta denominada: Ambiente Virtual de Fomento de Comunidades Virtuais, voltada para capacitação e produção. Outra conquista, cita ele, deu-se em 2004, com a criação da cooperativa de crédito dentro do sindicato, fazendo com que empresários do setor conseguissem algo que lutavam há tempos: maior oferta de crédito com juros menores.

Samir encerrou seu primeiro mandato de presidente em janeiro de 2006. Doze anos depois, estava de volta ao cargo. Esse intervalo de tempo serviu para que ele mudasse sua visão em relação ao setor, ao polo e ao mercado, motivado por modificações nos hábitos de consumo e de produção, além de crises. Ao voltar à presidência em janeiro de 2018, Samir sabia que não dava mais para manter a concepção de “megas indústrias” para as fábricas de calçado, como chegou a existir na década de 1990 e início da de 2000. “Era a hora de pensar na indústria menor, mas sendo uma boa indústria, com maior aposta em tecnologia na produção e explorando nichos menores de mercado.”

Partindo dessa perspectiva, no limiar do segundo mandato, Samir fez várias visitas às empresas associadas, procurando levar, em sua mensagem, a necessidade de união do setor. Cursos de capacitação, uma tradição do Sinbi, foram mantidos. Houve ainda uma percepção de maior adesão das empresas ao comércio eletrônico, outra luta antiga do sindicato.

Por outro lado, a segunda gestão de Samir trouxe uma perspectiva futura de ganho de força na competitividade via apoio governamental. Em 2019, o governo de São Paulo anunciou um plano para fortalecer a indústria em todo o Estado com a criação

de 11 polos de desenvolvimento para a concessão de benefícios setoriais. Um dos segmentos favorecidos foi o de couro e calçados, com a constituição de um polo envolvendo Franca, Jaú e Birigui. Dentre as ações previstas, estão qualificação da mão de obra, tecnologia e inovação, simplificação tributária, financiamento competitivo, infraestrutura e serviços e desburocratização no ambiente de negócios.

Outra medida importante adotada por Samir no segundo mandato buscou valorizar o calçado de Birigui quanto à sua procedência. Uma parceria com o IFSP (Instituto Federal de São Paulo), Campus de Birigui, garantiu a realização de projeto para obtenção do registro de IG (Indicação Geográfica) dos calçados infantis produzidos na cidade. Buscava-se, assim, aumentar o valor agregado, preservar suas particularidades, estimular os investimentos na localidade, fortalecer o vínculo de confiança com o consumidor, alcançar maior competitividade, promover o turismo da região e a interação dos agentes.

Essa identificação constitui na utilização de um sinal distintivo de origem ou procedência de produtos ou serviços, valorizando a história e todo o trabalho feito na indústria calçadista local, algo parecido com o “presunto de Parma” e o “vinho do Porto”, só para citar algumas IGs famosas. Para Samir, medida como essa firma o orgulho de se produzir calçado infantil em Birigui.

Mesmo com muitos desafios a serem superados, estar na presidência do Sinbi em 2019 representou para Samir um sentimento especial. No ano em que o sindicato chegou ao seu quadragésimo aniversário, sua empresa, coincidentemente completou 40 anos de atividade.

Foi em abril de 1979 que a Sameka começou a produzir, quatro meses antes do início da antiga Associação Patronal. “Mas me tornei sócio só em 1983. Apesar de, à época, a empresa ser pequena, eu tinha muita ligação com empresários maiores do setor de vestuário em Birigui”, diz ele, ressaltando que, se a década de

1980 foi marcante para a indústria calçadista, o mesmo se pode dizer para a têxtil. Na ocasião, Birigui tinha um parque que chegou a contar, inclusive, com fabricantes de peças jeans. Foi nesse contexto que a empresa iniciou uma trajetória de crescimento. Passou a produzir camisetas polos numa época em que esse tipo de vestimenta era mais sofisticado do que usual. Depois, iniciou a produção de blusas femininas e modas infantil e infantojuvenil. Participava constantemente de feiras. A opção pelo calçado infantil, a partir dos anos 1990, ocorreu por estratégias de mercado.

Samir, por sua vez, conta que seu envolvimento com o sindicato começou bem antes de se tornar proprietário da Sameka. Ele recorda do envolvimento que o dono da primeira empresa do ramo do vestuário que trabalhou tinha com a associação que representava a categoria. “Era meu tio e ele falava bastante sobre as negociações que ocorriam na Acib”, recorda. “Mesmo com a transformação da associação em sindicato, vários foram os serviços prestados pelo Sinbi à indústria do vestuário. Então, eu sou sócio antes mesmo de começar a fazer calçados. Antes de chegar à presidência, por volta da década de 1990, comecei a fazer parte de reuniões de diretorias.”

Após quatro décadas de trajetória no segmento e de ligação direta com a entidade que o representa, Samir diz que presidir-la significa trabalhar mais e ser um elemento catalizador entre aqueles que querem doar e receber. “É por isso que traz uma alegria poder dividir esse papel com a sociedade e a família num momento em que a indústria calçadista completa 60 anos calçando os pés desta cidade”, analisa.

***“Era a hora de pensar na indústria menor, mas sendo uma boa indústria, com maior aposta em tecnologia na produção e explorando nichos menores de mercado”***

*(Samir Nakad, ao falar do final da década de 2010)*



Capítulo 15

**Instituto  
Pró-Criança**





# Criança, educação e cidadania

Em 28 de dezembro de 1999, o Instituto Pró-Criança foi criado com o objetivo de ser o braço social do Sinbi, tendo como principal finalidade o combate ao trabalho infantil. Mas a ação foi além. Tornou-se uma instituição que muito contribuiu para a formação de cidadãos e para o desenvolvimento de talentos que, atualmente, ocupam posições de destaque na sociedade.

O propósito maior do Pró-Criança, segundo seu presidente, Valdir Mestriner, é tirar o trabalho da criança e oferecer a ela algo em troca. "A criança precisa ser educada, sim, para o trabalho, mas, antes, para a cidadania. Então, no projeto, entramos com esse trabalho complementar. Nossos grandes projetos são voltados à cidadania no contraturno escolar", explica Valdir.

Ele conta que, desde o começo do Pró-Criança, a mensagem de conscientização contra a exploração do trabalho de menores é levada às empresas de Birigui por meio de campanhas, ações de orientação e auditorias nas empresas, inclusive nas terceirizadas. A criação do instituto teve inspiração em trabalho semelhante desenvolvido no polo calçadista de Franca, onde o chamado "Projeto Pró-Criança" desenvolvia ações sociais, fiscalizava e inibia a mão de obra infantil na cidade.

A preocupação com a cidadania se tornou, então, uma causa abraçada pelas empresas do setor, que se tornaram as principais parceiras do Pró-Criança. A entidade, na condição de instituto, também consegue pleitear verbas federal, estadual e municipal. Outras ações para angariar recursos são realizadas, como eventos e destinações do IR (Imposto de Renda).

Com o passar dos anos, vários projetos e atividades foram surgindo. Há acompanhamento na área educacional e no campo familiar. Outros projetos ocorrem em fábricas e escolas da cidade.

Existem também parcerias na área médica, embora atendimentos não ocorram dentro da entidade.

Na atualidade, são atendidas, de forma permanente, 80 crianças em situação de vulnerabilidade e risco social. Já considerando os casos parciais, Valdir estima que, por ano, mais de três mil atendimentos ocorram na entidade.

Toda essa extensa lista de serviços prestados à comunidade, destaca Valdir, não seria possível se não houvesse participação da diretoria do Sinbi e das empresas do setor calçadista. Isso, além do envolvimento de outras instituições de destaque na sociedade – como Maçonaria, Rotary e Lions Club – que contam com membros no conselho fiscal do Pró-Criança.

Além de todo esse trabalho, esta entidade na área social mantém, em sua sede, um verdadeiro “tesouro” em termos de conhecimento. Com o objetivo de preservar a memória do imóvel que, no passado, foi sede da primeira empresa telefônica de Birigui, realizou-se todo um trabalho de restauração da edificação, inclusive na fachada.

Por isso, logo quem chega já se depara com um acervo de imagens cedidas pela família de João Cernach, pioneiro na telefonia local – a primeira ligação de Birigui e São Paulo, por exemplo, aconteceu em 22 de setembro de 1935. E, com parcerias fornecedores, farmácias, bancos, entre outros, foi organizada uma exposição permanente e aberta ao público, batizada como “Casa do Telefone”, que conta a história dessa forma de comunicação.

A mostra tem proporcionado valiosas experiências no campo da educação. Numa delas, certa vez, estudantes do quinto ano do ensino fundamental da rede municipal receberam um kit com caixa de lápis de cor, lápis preto e apontador. As crianças foram desafiadas a produzir uma ilustração e uma redação sobre o que viam e imaginavam da comunicação. No final, os vencedores do concurso ganhavam um tablet.

Em 2019, enquanto o Sinbi chegava ao seu quadragésimo



aniversário, o Instituto Pró-Criança completava 20 anos, sendo uma referência de trabalho social bem planejado e executado em Birigui e região.

Não é preciso ir muito longe para encontrar exemplos que confirmam essa tese. A professora de inglês Priscila Lara de Almeida Maricato passou por duas fases de sua vida na entidade. Na adolescência, participou de um projeto que foi fundamental para a sua formação. Anos depois, para lá retornou como docente.

Sua relação com o instituto começou quando tinha 14 anos de idade. O ano era 2000. Na ocasião, fora encaminhada pela igreja que frequentava, a Comunidade Santo Antônio, para receber uma bolsa de estudos integral de inglês na escola Fisk. O curso durou aproximadamente cinco anos, o que lhe permitiu chegar ao nível avançado da língua estrangeira.

Nesse período, em datas comemorativas, participava de atividades extras no Pró-Criança. Nas suas lembranças, o dia em que foi ao cinema pela primeira vez. Eram eventos dos quais ela adorava participar. O motivo? O carinho e a dedicação de quem a acompanhava. Priscila conta que os educadores eram sempre muito atenciosos e preocupados em fazer com que as crianças tirassem o melhor proveito possível da experiência.

Por isso, retornar para o instituto, como professora, foi motivo de muita felicidade para ela. Fazer inglês, algo distante de sua realidade até então, era um sonho. Depois, voltar para dar aula a crianças na mesma situação e poder, de alguma maneira, fazer a diferença na vida delas é motivo de orgulho para Priscila. Isso, a "teacher" expressa no método dinâmico de ensino que utiliza.

Tudo é muito lúdico e divertido. Fantoches de Romeu e Julietta são parceiros inseparáveis em atividades interativas (jogos e brincadeiras) e, principalmente, orais, o foco de seu trabalho.

Passada mais de uma década de convivência com o Pró-Criança, seu sentimento é de gratidão:

"Gratidão é a palavra que representa este momento. Sempre

serei grata ao que me foi dado. O curso mudou minha vida e me deu um rumo a seguir, uma profissão que se fez possível apenas com a generosidade dessa instituição e seus parceiros. Então: obrigada!

Agradeço a Deus, ao Pró-Criança e ao Fisk por transformarem a minha realidade em esperança e permitir a mudança de vida que sempre sonhei. Através da educação eu pude crescer intelectualmente e pessoalmente, abrindo meus olhos para um futuro melhor e mostrando a mim mesma que eu era capaz."

*“A criança precisa ser educada, sim, para o trabalho, mas, antes, para a cidadania”*

*(Valdir Mestriner, presidente do Instituto Pró-Criança)*



Capítulo 16

# Uma história de parceria

**fcc**



## União de forças

Certo de que quase nenhuma obra ou conquista é resultado de mérito individual, o Sinbi sempre valorizou muito as parcerias feitas ao longo desses 40 anos, pois, com o apoio delas, grandes projetos saíram do papel, afinal um parceiro potencializa o crescimento do outro, gerando novas possibilidades de desenvolvimento.

E assim se deu a parceria ente o Sinbi e a FCC, empresa que atende a indústria calçadista, produzindo componentes e adesivos.

Criada na década de 1960, é um exemplo de inovação e expansão empresarial. Quando fundada, tinha o objetivo exclusivo de atender as fábricas do setor, mas, em decorrência da necessidade de se adaptar a esse novo cenário que se desenhava, diversificou suas atividades e, assim, conquistou novos mercados.

Atualmente, além dos calçados, seus produtos estão presentes em móveis, automóveis, construções, brinquedos, eletrônicos, equipamentos médicos, utilidades domésticas e produtos de higiene pessoal.

Uma das grandes virtudes de um parceiro é a partilha do conhecimento e a FCC tem realizado uma série de encontros e palestras na qual traz suas experiências, seus conhecimentos sobre criatividade, estratégias de negócio e inovação, entre outros assuntos relacionados ao campo corporativo.

Tem participação efetiva durante a tradicional Semana da Indústria, realizada em outubro. Na edição de 2018 a empresa presenteou o polo calçadista Birigui com o monumento comemorativo aos 60 anos da indústria calçadista na cidade. Na oportunidade, foi posto, na praça Dr. Gama, no Centro, um tênis gigante de aproximadamente 2,5 metros, criando assim um marco, uma referência da importância dos calçados infantis para Birigui e eternizando aquele momento.

Diretor de negócios da área de calçados da FCC, Marcelo Garcia, destaca, como um dos pontos motivadores da manutenção dessa parceria, o papel exercido pelo sindicato junto aos seus associados.

E ainda: a preocupação com o futuro, a inovação e o fortalecimento, cada vez mais, do setor. Isso, além de promover, em toda a categoria, o orgulho de pertencer a um dos principais polos de fabricação de calçado do Brasil.

O presidente da FCC, Marcelo Reichert reforça essa posição e destaca a troca de experiências com o polo como um fato capaz de fazer com que empresas possam crescer juntas.

Em entrevista à revista "Sinbinforma", publicada em maio de 2019, Marcelo Garcia destacou a necessidade de reinvenção como uma condição primordial para o futuro da indústria de calçado infantil. Em seu depoimento à publicação, dizia que a tendência é, cada vez menos, as pessoas terem filhos. "A média de poucos anos atrás era de três filhos por casal. Hoje em dia, ela está em 1,5 filhos por casal e deve chegar a menos de um, momento em que a população começa a diminuir. E isso já está previsto para 2035".

Diante desse contexto, ele afirmava ser fundamental a participação de todas as empresas do setor no sindicato e enxergar ali uma fonte de buscas por novas oportunidades e de desenvolvimento do polo. E, a exemplo do que apontaram vários ex-presidentes do sindicato, a empresa parceira considera olhar para as novas tendências de consumo como fator primordial.



# Diretoria

*2018-2020*





# Diretoria 2018-2020

- **Presidente**

Samir Nakad

- **Vice-presidentes**

José Roberto Colli

Renato Ramires

- **1º Secretário**

Carlos Alberto Mestriner

- **2º Secretário**

Sérgio Gracia

- **1º Tesoureiro**

Antenor Marques  
da Silva Filho

- **2º Tesoureiro**

Wagner Aécio Poli

- **Diretor de Patrimônio**

José Luiz Fernandes

- **Diretores Sociais**

Valdenice Alves

Edimar Aparecido

Martins Escanhoela

- **Diretor Administrativo**

Ismael Varoni

- **Membros do**

- **Conselho Fiscal**

Marcelo Ribeiro Moreira

Sérgio Donizete Sposito

Rodrigo Lautenschlager  
dos Santos

- **Membros Suplentes  
do Conselho Fiscal**

Renato Rocha Barboza

Richard Agostinho Rodrigues

Jacir Ignácio Migliorini

- **Diretora Setorial de  
Confecção**

Maria de Fátima Moretti

- **Diretora Adjunta Setorial  
de Confecção**

Maria Sueli Trevelin Zonta

- **Diretor Setorial de  
Mercado**

Edilson Roberto Loquetti

- **Diretor Adjunto Setorial  
de Mercado**

Fábio Madella

- **Delegados na Federação**

Samir Nakad

Carlos Alberto Mestriner

- **Suplente Delegados  
na Federação**

José Roberto Colli





Temos, neste livro, a história de empreendedores que estiveram à frente de uma entidade, representando um segmento que faz girar a economia de uma cidade e região: o calçado infantil.

Eles poderiam viver muito bem, cuidando exclusivamente de seus negócios, mas, em dado momento da vida, pensaram no coletivo.

Por isso, aceitaram o desafio de presidir o Sinbi, um dos maiores sindicatos do interior paulista.

Em relatos emocionantes, eles contam o porquê de terem aceitado esse chamado. E tiveram êxito nesta empreitada!

Passados 40 anos de sua existência, o Sinbi é uma das instituições mais respeitadas e tem contribuído, a cada dia, com o desenvolvimento de Birigui e região.

Em um tempo no qual tanto se fala em entender o propósito de vida, inovar e empreender, as histórias aqui relatadas são verdadeiras lições para quem deseja deixar um legado nesta vida, deixar suas marcas, construir algo pensando no todo.

O leitor tem em mãos, portanto, uma obra de histórias de homens que se dedicaram para manter o título de Birigui como a Capital Brasileira do Calçado Infantil.