

## IX WORKSHOP EMPRESA, EMPRESÁRIOS E SOCIEDADE UNIVERSIDADE FEDERAL FLUMINENSE - 2014

### ELITE ECONÔMICA NO BRASIL: OS DIRIGENTES DE GRANDES INDÚSTRIAS, A POLÍTICA E O DESENVOLVIMENTO

*Paulo Roberto Neves Costa (UFPR)*

*Markus Pohlmann (Universidade de Heidelberg)*

*Elizangela Valarini (Universidade de Heidelberg)*

**Resumo:** O objetivo desta comunicação é comparar os estudos sobre elite econômica no Brasil com a Pesquisa *International Management Studies* (IMS), coordenada por Markus Pohlmann do Instituto de Sociologia da Universidade de Heidelberg, Alemanha. Tal pesquisa está em andamento e contempla diversos países da Europa e também os Estados Unidos e a Argentina, nos quais são entrevistados os altos dirigentes das maiores empresas industriais. Para este trabalho, serão considerados os dados relativos a um conjunto de questões sobre o Estado e a política que somente constaram do questionário aplicado no Brasil. A partir de uma leitura preliminar desses dados, pretende-se promover uma comparação com estudos clássicos sobre o empresariado no Brasil, em especial aqueles que se voltam para o mesmo objeto e adotam procedimentos metodológicos semelhantes. Inicialmente, enfocamos os aspectos metodológicos, comparando a pesquisa IMS com a literatura brasileira a partir dos seguintes aspectos: objeto, metodologia, as questões, o referencial teórico e as teses e conclusões. Entre os resultados obtidos podemos destacar a existência de coincidências metodológicas, teóricas e analíticas; os ganhos advindos da comparação a partir destes aspectos comuns e dos resultados (teses); a importância da questão da elite e da classe (“burguesia”); a importância da questão da política e da relação com o Estado para este grupo. Por fim, pudemos verificar alguns aspectos importantes da forma como os *top managers* da indústria brasileira pensam a questão da política, do Estado e do seu papel no processo político, em especial frente à questão do desenvolvimento.

**Palavras-chave:** Elite econômica; empresários industriais; desenvolvimento.

#### **Introdução**

O objetivo deste *paper* é comparar os estudos sobre elite econômica no Brasil com a pesquisa *International Management Studies* (IMS), realizada pelo *Instituto Max Weber de Sociologia* da Universidade de Heidelberg, Alemanha. Esta pesquisa está sendo realizada em diversos países, entre eles, Alemanha, Coréia do Sul, Japão, China, Argentina e Brasil, e especula sobre a existência de um *novo Espírito do Capitalismo* no contexto da internacionalização das carreiras e da globalização.

No Brasil, o critério utilizado para a seleção das empresas foi estar entre as 100 de maior faturamento no ano de 2010, considerando o *ranking* da revista *EXAME*,

publicado anualmente no exemplar “*Maiores e Melhores do ano*”. Após a seleção das empresas, foram identificados os nomes dos principais diretores das indústrias listadas, ou seja, o nome do presidente, CEO e diretor geral<sup>1</sup>. Foram realizadas 32 entrevistas, contemplando predominantemente os CEOs mas também o segundo escalão e alguns CEOs de gerações passadas.

Em linhas gerais, as variáveis mobilizadas são: origem social, educação e qualificação, carreira, redes de contatos e valores relativos à ética, religião, gerenciamento da empresa e política<sup>2</sup>. O objetivo é, portanto, analisar as características coletivas dos altos dirigentes das maiores empresas industriais, considerados como membros da elite econômica brasileira, no contexto atual. Somente na versão brasileira desta pesquisa foi introduzido um bloco de questões sobre a política e as instituições políticas.

Neste texto, usaremos apenas parte dos dados levantados no Brasil, dado que nosso objetivo é fazer uma primeira comparação com os estudos semelhantes realizados já há cinquenta anos pelos trabalhos pioneiros da análise sociológica do empresariado brasileiro. Nosso objetivo não é esgotar a literatura sobre empresariado no Brasil, mas privilegiar alguns trabalhos que se aproximam das características metodológicas da pesquisa *IMS* e que nos permitam apontar para os ganhos advindos desta comparação.

Em seguida, apresentaremos os estudos brasileiros e da pesquisa *IMS* a partir dos seguintes itens: *Objeto, Metodologia, Questões, Teoria e Resultados*. Por fim, faremos nossas considerações finais.

Fernando Henrique Cardoso (1964) tomou como objeto os altos dirigentes de grandes empresas industriais e a pesquisa realizada entre julho de 1961 e outubro de 1962. A metodologia se caracterizou pela aplicação de um *survey* junto a 95 empresas com 500 ou mais empregados de São Paulo, Blumenau, Belo Horizonte, Recife e Salvador. A escolha das cidades visou menos a diversidade geográfica do que a diversidade sócio-cultural e não se pretendeu uma análise comparativa.

As entrevistas utilizaram um roteiro padronizado e foram realizadas 1- com uma sub-amostra de 25% das indústrias paulistas deste terceiro grupo, totalizando 25 empresas, que implicam em 12,5% (1/8) do total geral das empresas com 500 ou mais

---

<sup>1</sup> Para outros detalhes desta pesquisa e de seus resultados, ver (POHLMANN E VALARINI, 2013).

<sup>2</sup> O questionário utilizado gira em torno dos seguintes fatores: Biografia; Organização do trabalho e produção; Moral e política; Participação e relações com os funcionários; Orientação da ação e Cultura de gerenciamento; Estilo de vida. O questionário foi aplicado também aos altos dirigentes do segundo escalão e a ex-altos dirigentes, permitindo problematizar a questão da reprodução e do recrutamento.

empregados da grande São Paulo; e 2- com empresários escolhidos em função da representatividade das indústrias, esta considerada a partir do “vulto dos empreendimentos” e do grau de “modernização” ou “dinamismo” destes “empreendedores” (CARDOSO, 1964).

A localização do “principal dirigente” foi feita a partir das informações dos próprios industriais (método reputacional) e procurou-se entrevistar aqueles que além e controlarem total ou parcialmente o capital do grupo industrial, exerciam controle político-administrativo do empreendimento. Quanto ao capital estrangeiro, foram entrevistados os diretores que controlavam as empresas. A pesquisa sobre a mentalidade e ideologia não foi estatística e não foi feita uma pesquisa de opinião, mas sim uma análise das “condições estruturais que dão sentido às opiniões e explicam a variedade e a versatilidade de que se revestem na experiência cotidiana dos industriais” (CARDOSO, 1964).

A relação entre a mentalidade empresarial e as práticas administrativas foi feita a partir da “adequação” da ação empresarial e a situação concreta. Outras formas de pesquisa utilizadas: contato pessoal com industriais, declaração de líderes na imprensa, atas de reunião e publicações da FIESP e seções econômicas dos jornais. Por fim, as leituras sobre a questão do desenvolvimento no Brasil e a participação em movimentos políticos também contribuíram para a pesquisa (CARDOSO, 1964).

Segundo Cardoso, as inferências mais qualitativas e relativas à questão da política fundam-se mais nas entrevistas do que nos questionários e no *survey*. A pesquisa teria sido marcada pelas limitações de financiamento, embora a CNI tenha feito um donativo à USP para auxiliar as pesquisas da Cadeira. Não cita os nomes dos entrevistados, nem das empresas (CARDOSO, 1964).

Em relação às questões, Cardoso identifica como: “A participação dos empreendedores industriais no desenvolvimento econômico do Brasil” (CARDOSO, 1964). Ou seja, empresariado a partir das conseqüências das transformações na sociedade capitalista sobre as “funções empresariais” e a ação empresarial no contexto do “capitalismo monopolista” e do “capitalismo marginal”, ou as “funções empresariais” e sua dinâmica. Cardoso não pretendeu construir “modelos de ação racional”, mas sim “... circunscrever as formas de comportamento empresarial, em termos das situações particulares que os industriais enfrentam” (CARDOSO, 1964).

Considerando que “... a garantia do lucro é o limite de validade da ação empresarial capitalista, procuramos verificar em que medida a introdução de melhorias

técnicas e a difusão de práticas racionais de gestão empresarial tinham sentido para o êxito empresarial”. As particularidades do processo econômico, estas enquanto condição da explicação das mudanças no “comportamento social” e na “mentalidade” destes empreendedores e as ações destes que modificam a situação de subdesenvolvimento daquelas economias (CARDOSO, 1964).

As “mentalidades empresariais” foram tratadas como “totalidades singulares” constituídas a partir das condições específicas que estruturam a ação econômica. Daí, a análise da atividade empresarial implica na necessidade de avaliar a articulação entre as condições de mercado e o “tipo social de empreendedores” existentes e a gênese destas variáveis. Assim, trata-se de uma análise da formação da ordem capitalista a partir da constituição da camada empresarial exige que esta seja tratada “... tanto como resultado de uma estrutura determinada do mercado e da sociedade, quanto como variável que interfere na gênese deste mesmo mercado e sociedade” (CARDOSO, 1964).

Daí, o problema de “verificar sociologicamente” como se deu a industrialização, sem, entretanto, se restringir ao aspecto “técnico-adaptativo da ação empresarial”. A análise do tipo de gestão permite averiguar como os empresários se adaptam às transformações econômicas e são mais ou menos capazes de promover a transição do tipo rotineiro e tradicional para o moderno (CARDOSO, 1964).

Quanto às questões teóricas, Cardoso usa o conceito de empreendedor de Schumpeter, ainda que conclua pela sua inadequação diante das formas concretas que o capitalismo assume no momento analisado (década de 50 e início dos 60). E a questão de fundo é o desenvolvimento do capitalismo no Brasil.

Os resultados mostram que além da consideração das particularidades do desenvolvimento econômico e da formação da sociedade brasileira, a análise da “mentalidade” permitiu estabelecer “tipos de “industriais” a partir das condições do mercado (formas imperfeitas de monopolistas de concorrência) e da produção: 1- “donos” ou capitães-de-indústria e 2- homens-de-empresa. O que distingue os últimos dos primeiros não é apenas a tendência à inovação e a ultrapassar os procedimentos administrativos tradicionais, mas também é a preocupação com a “sociedade como um todo”, apesar de não terem condições de imprimir esta lógica mais ampla (CARDOSO, 1964).

Os “homens de empresa” cada vez mais abandonam as particularidades ideológicas e partem para a constituição de um “denominador comum”, expresso no refrão “Propriedade, democracia, prosperidade”. Segundo Cardoso, existe uma

mentalidade típica para os dirigentes tradicionais, capitães e homens de empresa, conforme foi apresentada, mas há uma grande margem de “*overlapping*” — no sentido de sobreposição de ideias — e dificilmente as posições serão encontradas num mesmo empresário (CARDOSO, 1964).

Para Cardoso, a capacidade dos empresários de redefinir seu comportamento também foi de grande importância na análise. Houve a tentativa dos homens de empresa de confundir seus interesses enquanto “classe produtora” e aqueles da nação. Mas, existem posições distintas entre estes homens de empresa: uns são mais ligados à indústria nacional, mantém contatos mais estreitos com os políticos e vêm no Estado um instrumento de realização do desenvolvimento; outros consideram o capitalismo como algo mais amplo do que a dimensão nacional (“capitalismo ocidental”) e são céticos quanto ao futuro da ordem democrática e do capitalismo no Brasil, caso não se tome “medidas enérgicas” (CARDOSO, 1964).

Cardoso constata que a questão da propriedade continua sendo importante: “O padrão mais difundido de direção dos empreendimentos industriais no Brasil continua a basear-se na autoridade obtida pelo controle da propriedade”. Mesmo com as alterações nas formas de gestão e organização das empresas, não houve mudanças nas características essenciais da sociedade capitalista; assim, a “atividade empresarial” continua sendo pautada pela busca de lucros, fundada ainda na “apropriação privada dos meios de produção e a exploração do trabalho dos não possuidores” (CARDOSO, 1964).

E as “elites dirigentes da economia” tornaram-se também “elites políticas”: o êxito da própria empresa exige que se ultrapasse o âmbito restrito dos negócios empresariais e se interfira no sistema de poder, disputando com os novos grupos gerados pela própria dinâmica da produção moderna, sejam proprietários ou não-proprietários. As transformações nos objetivos, motivações e qualidades pessoais dos dirigentes econômicos não afetaram o aspecto essencial que é a produção do lucro, nem transformaram as “funções empresariais” em mera rotina administrativa. Para Cardoso, inovar inclui a capacidade de controlar não só a empresa como também a ordem social e econômica (CARDOSO, 1964).

Em sendo a empresa ou o capital, e não o empresário ou o capitalista, a chave para explicar o sistema, só possuem capacidade empreendedora — no sentido aquela inovação que implica o controle sobre a empresa e a ordem social — os “dirigentes econômicos” que ocupam aquela “posição dominante, qual seja, a que se articula e

interage com as instituições da sociedade, sejam econômicas (outras empresas), sejam políticas (partidos, sindicatos, federações e o próprio governo) (CARDOSO, 1964).

As inovações dependem da posição estrutural dos grupos inovadores e de suas capacidades de solucionar os problemas que própria luta pelo controle da sociedade coloca. Não coube, portanto, à burguesia empresarial, nacional ou estrangeira, o papel propulsor inicial do desenvolvimento e da modernização. Na verdade, vão se criando, a partir mesmo dos padrões tradicionais de comportamento empresarial, as condições para acumulação de capital e surgimento e novas formas de ação empresarial. Os empreendimentos estatais e planos governamentais tem sido mais decisivos do que a pressão das empresas controladas pelo capital estrangeiro na difusão e implementação de novos padrões de gestão (CARDOSO, 1964).

As empresas estrangeiras não deixam de utilizar estes mecanismos mais tradicionais, e até o fazem em melhores condições por terem mais recurso para controlar as decisões e obterem favores governamentais. A passagem pela vida acadêmica, a participação política e a cultura geral também favorecem as inovações. Para a relação com os meios oficiais, são designados os diretores mais “políticos” ou antigos altos funcionários estatais, mais acostumados a transitar por tais meios (CARDOSO, 1964).

A consciência da necessidade de uma prática empresarial mais voltada para a atuação e transformação da sociedade, exige uma ética que reveja a “responsabilidade social” da empresa, o que por sua vez, exige mudanças na atuação das “classes produtoras” e na sua relação com a sociedade e o Estado. Daí, a necessidade de rever a forma de atuação dos sindicatos, a política de favorecimento, a sonegação e a fraude (corrupção), para que se possa exigir do Governo maior consideração dos pontos de vista dos empresários em relação aos problemas da nação; a fusão dos interesses das classes produtoras, em particular dos industriais, com os da nação, conduzirá à prosperidade e ao progresso (CARDOSO, 1964).

Mas, “... as possibilidades concretas de transformar os ideais típicos dos *homens-de-empresa* em movimentos sociais capazes de controlar o desenvolvimento social que empolguem a sociedade são limitadas estrutural e politicamente”. As chances da burguesia se apresentar “como classe” depende das “chances políticas que a estrutura econômica e social” fornecerem à burguesia: “As condições sociais de formação da burguesia industrial impregnam a todos, líderes ou não, de ideais de ação que fazem do êxito a qualquer custo do empreendimento pessoal o objetivo dominante em cada um” (CARDOSO, 1964).

Luciano Martins (1968) é outro trabalho fundamental para a análise que pretendemos realizar aqui. Seu objeto é os altos dirigentes de grandes empresas industriais e as entrevistas realizadas entre junho de 1966 e março de 1967. Martins entrevistou dirigentes dos 50 maiores grupos industriais de São Paulo e Rio de Janeiro, todos nacionais. O questionário foi adaptado de uma pesquisa realizada na Argentina.

As questões giraram em torno da “reidentificação e redefinição dos papéis” dos “atores sociais do processo de desenvolvimento”, com o objetivo de compreender a crise “pós-desenvolvimentista” e a posição dos empresários frente os condicionantes da dependência que caracteriza a economia e o desenvolvimento econômico no Brasil e a posição que ocupam em relação ao Estado e aos mecanismos de decisão, e o que os orienta frente à questão do desenvolvimento (MARTINS, 1968).

A pergunta sobre os mercados é “estratégica” por que revela as aspirações dos empresários em relação ao futuro do desenvolvimento e, considerando o contexto pós-desenvolvimentista, permite conhecer melhor como os empresários percebem a problemática implícita da crise estrutural. No aspecto teórico, Martins também faz referência ao “modelo schumpeteriano”, escolhido devido à sua divulgação e sua “permanência residual” em diversos esquemas explicativos, dado que as proposições de Schumpeter se refeririam a um processo de desenvolvimento distinto do brasileiro (MARTINS, 1968).

Quanto aos resultados, Martins verifica que não há interesse nem condições, econômicas, gerenciais e políticas, para os industriais brasileiros reverterem a tendência excludente do modelo de desenvolvimento brasileiro. Em relação à origem social apenas 16% dos industriais tinham avós com ocupação agrária, seja proprietário ou trabalhador. Metade dos grandes industriais são filhos de estrangeiros e 72% têm avós estrangeiros. Ou seja, não é possível explicar a “insuficiente agressividade” da “burguesia nacional” ou o seu “retardamento” na “tomada de consciência” ou eclosão dos conflitos com os interesses rurais da “burguesia nacional” pela ascendência (MARTINS, 1968).

Luiz Carlos Bresser Pereira (1974), por sua vez, também realizou sua pesquisa na década de 1960 com diretores ativos das empresas “médias-grandes” e “grandes”, nacionais e estrangeiras, com mais de 249 empregados, localizadas na Grande São Paulo. Este critério visa considerar as empresas que tivessem atingido um “grau mínimo de burocratização”, o que não ocorreria com as empresas pequenas. Segundo Bresser, não foi possível utilizar o critério do capital porque a inflação não permitia um cálculo

correto. A restrição à indústria visou obter um “universo mais homogêneo” e por ser o setor mais dinâmico das empresas paulistas, dado que “... é o centro do desenvolvimento brasileiro” (PEREIRA,1974).

Considerando tais critérios, havia 541 empresas, as quais foram classificadas por número de empregados (até e mais do que 500 empregados), nacionalidade, ramo (têxteis e vestuário, eletromecânicas, alimentação, bebidas e cigarros, papel, papelão e gráficas, químicas e farmacêuticas e plásticos e vidros, totalizando 24 grupos de empresas. Destas, foram selecionadas de forma aleatória 91 empresas para constituir a amostra (Aproximadamente 17 % do total). Dentro de cada uma das 91 empresas, foram sorteados um entre os diretores. Diante das recusas e impossibilidade de acesso, foram feitas substituições e a amostra ficou com 80 empresas (menos de 15%), sendo 30 entre 250 e 500 empregados e 50 com mais de 500 empregados, 61 nacionais e 19 estrangeiras. E como foi feito um sorteio entre os diretores das 91 empresas, isso enviesou a amostra em prejuízo das empresas com maior número de diretores. Isso fez com que a pesquisa não possa pretender “precisão estatística” (PEREIRA, 1974).

As variáveis utilizadas foram: 1- Processo de burocratização e abertura de capital, fenômenos ligados ao tipo de carreira; 2- Mobilidade social dos dirigentes; 3- As origens étnicas. A idéia era verificar o grau racionalização e impessoalização das empresas. Os dados são de natureza quantitativa, ou seja, não foi feita uma análise mais circunstanciada que permitisse explicar como cada entrevistado chegou à posição de direção. Foi feito o cruzamento com dados relativos aos dirigentes de empresas médias e a comparação com pesquisas semelhantes realizadas em outros países. A consideração de empresas nacionais e estrangeiras permite a distinção e a comparação entre elas e o questionário tinha a maior parte de questões fechadas, de resposta simples. Não havia o objetivo de levantar as “opiniões e atitudes”, pois fugiria aos objetivos da pesquisa (PEREIRA, 1974).

As questões mobilizadas giravam em torno do papel dos “empresários industriais brasileiros” na industrialização e no desenvolvimento econômico e político do Brasil. Tal questão foi tratada a partir das origens étnicas e sociais, da mobilidade social e da carreira dos dirigentes. E foi feito um levantamento factual sobre a mobilidade social e profissional dos administradores de cúpula das empresas paulistas e a verificação das origens étnicas (nacionalidade de pais e avós) e sociais (a “classe social” da família). Mais uma vez, em termos teóricos, havia o debate com o modelo de



“empresário schumpeteriano”. Os dirigentes de empresa eram vistos como autores e resultados do processo de desenvolvimento brasileiro (PEREIRA, 1974).

Entre os resultados encontrados por Bresser Pereira estão que a maior parte dos industriais era composta por imigrantes radicados no Brasil. No final dos anos 1950, os empresários industriais teriam assumido uma “posição dominante dentro da burguesia brasileira”, frente aos grandes “comerciantes e fazendeiros”: “Os empresários industriais brasileiros nunca chegaram a se constituir em um grupo social coeso, com interesses, objetivos e ideologia definidos”. Haveria uma relação entre, de um lado, o grau de burocratização das empresas e a profissionalização das carreiras dos dirigentes e, de outro, o estágio do desenvolvimento industrial do país. E a carreira é um meio de ascensão social, quase tão importante quanto à educação e o sucesso nos negócios e as oportunidades de acesso à posição de cúpula das empresas eram profundamente desiguais (PEREIRA, 1974).

Sendo assim, no Brasil, o processo de racionalização da administração, através de sua formalização, impessoalização e profissionalização, que tem como principal objetivo o aumento de sua eficiência, ainda estaria no início. A propriedade ainda era concentrada nas mãos dos diretores e seus familiares embora a administração tenha passado por um processo de profissionalização. Apesar de algum avanço em termos de racionalização e profissionalização, isso ainda era tímido no Brasil (PEREIRA, 1974).

Concordando com Cardoso (1964), segundo Bresser Pereira, os empreendedores não foram capazes de formular uma política nacional de industrialização, nem de se organizar como um grupo de pressão nesse sentido. A origem étnica dos empresários seria predominantemente estrangeira (avós, pais ou os próprios empresários), em especial italiana, o que indicaria um relativo desinteresse das famílias brasileiras pelas atividades empresariais e o fato de que os imigrantes nelas viram a oportunidade de ascensão social (PEREIRA, 1974).

Quanto à origem social, a grande maioria dos empresários teria sido originária das classes médias e a ascensão social se deu por etapas, desde os avós. Os filhos das classes mais altas têm mais chances de fazer parte da diretoria e isso se deve, em parte, ao estágio de desenvolvimento no Brasil. Quanto à carreira, a média de idade na qual os empresários se tornaram diretores era de 36 anos. Trabalharam em média 17 anos, e na empresa, 5 anos até fazerem parte da diretoria e ocuparam pouco mais de dois cargos. Os brasileiros chegariam mais rápido à diretoria e isso se deveria ao menor grau de burocratização, em relação aos países capitalistas avançados (PEREIRA, 1974).

Renato Boschi (1979), em pesquisa realizada nos anos 1970, considera como objeto os dirigentes de grandes empresas industriais e de importantes entidades de representação. As entrevistas se concentraram em São Paulo e se deram entre setembro de 1975 e agosto 1976. A metodologia se caracterizou por entrevistas de natureza não estruturada como forma de obter um clima mais informal e favorável à obtenção de informações. A amostra foi criada a partir das indicações feitas pelos próprios dirigentes de nomes que seriam importantes (método reputacional) (BOSCHI, 1979).

A questão de fundo mobilizada por Boschi refere-se ao “... fenômeno das relações de classe e da conformação institucional do sistema político na sociedade capitalista”, e aos “vínculos” entre “burguesia industrial nacional” e o aparelho de Estado. Isso sendo pensado no contexto de uma sociedade em desenvolvimento acelerado para formas de capitalismo avançado no pós-1964: “De modo geral, toda essa informação serviria para esboçar o padrão histórico da participação burguesa como base para a compreensão de seu contexto atual” (BOSCHI, 1979).

Enfim, se pretendia fazer uma análise dos “valores e posições políticas das elites industriais nacionais” e como os empresários industriais enfrentaram a questão do Estado e da classe trabalhadora e a questão da constituição do mercado e da sua própria constituição como classe. De outra forma, uma “... descrição do processo de desenvolvimento capitalista no Brasil como relacionado à auto-identificação, expansão e consolidação dos empresários industriais nacionais enquanto classe”. Em suma, a relação entre empresariado e instituições políticas (BOSCHI, 1979).

Em termos teóricos, o objetivo era a “... descrição do processo de desenvolvimento capitalista no Brasil como relacionado à auto-identificação, expansão e consolidação dos empresários industriais nacionais enquanto classe”. Por isso, o subtítulo da obra é “Hegemonia burguesa e mudança política no Brasil” (BOSCHI, 1979).

Boschi conclui que, quando os conflitos ameaçaram levar a uma ruptura, os “empresários industriais” privilegiaram a solução autoritária, para assegurar a estabilidade e a continuidade do processo de acumulação, exemplificados por 1937 e 1964. Apesar da dependência dos grandes grupos industriais ao Estado, os empresários tiveram participação ativa na expansão do capitalismo no Brasil. Os empresários eram ativos e tinham capacidade de iniciativa, por exemplo, na integração do mercado, na criação de fontes de crédito, e na “garantia de um espaço de negociação direta com a burocracia estatal” (BOSCHI, 1979).

Por fim, comentaremos rapidamente trabalho de nossa autoria apenas com o objetivo abrir outra frente de comparação entre os estudos brasileiros e *IMS*, dadas as semelhanças em termos de procedimentos metodológicos. Neste trabalho, o objeto é os dirigentes de entidades de representação empresarial do Paraná, entre 2010 e 2011. A metodologia usada foi a aplicação de um questionário no qual foi pedido também as justificativas, o que deu uma dimensão *qualitativa* às respostas (COSTA, ROKS e SANTOS, 2012).

As variáveis foram: 1- Perfil e trajetória política: data e local de nascimento, religião, cor ou raça, ocupação, nível de escolaridade, ocupação e nível de escolaridade do pai, ocupação de cargos públicos, eletivos ou não, se é ou foi presidente ou membro de outras entidades, e se é ou foi filiado a partidos políticos; 2- Cultura política: concepção sobre os aspectos gerais da democracia, avaliação do funcionamento das instituições democráticas, grau de confiança nas relações políticas e empresariais, consolidação da democracia no Brasil e a reforma política; 3- Padrões de ação política: aspectos do comportamento político das entidades (representação dos interesses, relações entre as entidades e as instituições estatais, incluindo o *lobby*) (COSTA, ROKS e SANTOS, 2012).

As questões que mobilizamos visavam compreender a formação e do comportamento de representantes políticos do empresariado e verificar a homogeneidade e a coesão da elite empresarial. Em termos teóricos, a questão de fundo é a da Sociologia Política da democracia brasileira, ou seja, a relação entre grupos sócio-econômicos relevantes e as instituições políticas democráticas (COSTA, ROKS e SANTOS, 2012).

Os resultados obtidos indicam que elite empresarial paranaense se mostrou altamente homogênea e que não houve mudanças importantes no padrão de recrutamento. Os atributos adstritos e adquiridos sugerem menos que a sua posse torna o acesso à elite empresarial mais fácil, e mais uma semelhança no que tange as experiências de vida. A homogeneidade social seja importante, está longe de ser suficiente, ou seja, ela é parte de um conjunto de semelhanças. Verificou-se uma *especialização* ou quase *profissionalização* na ocupação de cargos de direção deste tipo de entidade. Há um peso muito maior da trajetória e da carreira, sendo esses os atributos mais importantes para o recrutamento. A educação é uma característica muito importante, com destaque para os cursos superiores de Ciências Econômicas e Engenharias (COSTA, ROKS e SANTOS, 2012).

A homogeneidade em relação aos atributos adstritos e adquiridos, a elite empresarial paranaense se caracteriza por uma alta capacidade política e uma *especialização*, seja ela relacionada à experiência na obtenção dos votos dos filiados, seja na própria gestão e administração deste tipo de entidade. E havia um alto grau de *coesão*: a grande adesão à democracia, a participação popular enquanto um princípio cívico e o entendimento de que a democracia está consolidada no Brasil. Há correspondência entre, de um lado, as avaliações positivas sobre a democracia e sobre as instituições e, de outro, o grau de satisfação com a democracia e os padrões de ação política da elite empresarial paranaense. Por último, não se dá no interior deste grupo a “situação paradoxal” a qual outros trabalhos verificam em relação a população brasileira em geral, dado que há total adesão à democracia e um relativo grau de satisfação com as instituições democráticas. Em função disso, percebemos que esta elite tende a não atuar no sentido de promover alterações nos aspectos institucionais da democracia brasileira (COSTA, ROKS e SANTOS, 2012).

Como vimos acima, a pesquisa *International Management Studies* (IMS) tem como objeto os *Top managers* das 100 maiores empresas industriais, tomando por referência o *ranking* feito pela revista *Exame* para o ano de 2010. Foram aplicados questionários com um roteiro e realizadas entre 2012 e 2013. A metodologia se pautou pelas questões da *Life Course Analysis*, *Content Analysis* e *Analysis of Social Interpretation Patterns* (Ver POHLMANN e VALARINI, 2013).

As questões voltam-se para as justificativas das condutas, os conceitos de *management* e liderança, os princípios da economia e *life-work balance* que comporiam o “*novo espírito do capitalismo*”. Ou seja, há um debate sobre a questão da existência de uma “global elite”, ou seja, se os CEOs possuem similaridades em termos de *social background*, educação e trajetória profissional e também de valores e normas. Quanto ao *Espírito do capitalismo*, verifica-se se haveria semelhanças entre os países ao longo do tempo. Em linhas gerais, as questões teóricas remetem a Max Weber e à questão das estruturas subjacentes de conhecimento, normas e valores coletivos. Como vimos acima, na edição brasileira desta pesquisa foi acrescentado um bloco de questões sobre política e Estado.

Após esta breve apresentação dos estudos brasileiros e da pesquisa *IMS*, faremos algumas comparações parciais entre estas pesquisas, ressaltando as diferenças metodológicas e principalmente cronológicas. Para tanto, em primeiro lugar, apontaremos as semelhanças e diferenças entre as pesquisas nacionais e a *IMS*,

considerando os seguintes fatores: metodologia, incluindo o objeto, questões e teoria. Em segundo lugar, compararemos os resultados obtidos a partir das seguintes variáveis: origem social, origem étnica e política. Indicaremos entre parênteses os trabalhos que estão sendo mencionados.

Em relação à metodologia, ou seja, como os autores realizam suas pesquisas e escolhem o objeto, verificamos o seguinte:

- **Semelhanças:**
  - Objeto: industriais;
  - Método de coleta dos dados: entrevistas e questionários;
  - Variáveis:
    - Origens sociais e étnicas;
    - Mobilidade social;
    - Carreira e trajetória profissional;
- **Diferenças:**
  - Os critérios para a seleção das empresas:
    - Número de empregados e indicações de nomes (método reputacional) (Cardoso, 1964 e Boschi, 1979);
  - Número e método de seleção dos respondentes;
  - Uso de currículos (*IMS*);
  - Uso de revistas especializadas na pesquisa (*IMS*);

Em relação às questões, ou seja, o que cada autor busca analisar e compreender:

- **Semelhanças:**
  - O papel atribuído aos industriais no desenvolvimento econômico no Brasil (Cardoso, 1964; Martins, 1968 e Bresser Pereira, 1972);
  - Quais valores guiam a conduta dos empresários quando enfrentam as questões relativas ao desenvolvimento econômico (Martins, 1968);
  - A análise da construção da ordem capitalista a partir das características dos empresários e do *management* (Cardoso, 1964; Martins, 1968 e Bresser Pereira, 1972);
  - A questão sobre o Mercado é “estratégica” dado que revela as aspirações dos empresários em relação ao futuro do desenvolvimento econômico (Martins, 1968);

- E quando se considera o contexto pós-desenvolvimento esta questão também permite entender melhor como os empresários percebem a problemática intrínseca da crise estrutural (Martins, 1968);
- Ênfase na análise de momentos de crise (Martins, 1968 e Boschi, 1979);
- Assim, isso significa considerar os empresários como o resultado de processos não só econômicos, mas sociais e políticos também. Isso implica na análise do *management* como uma forma de checar como os empresários se adaptam a tais processos, em especial em momentos de crise (Cardoso, 1964; Martins, 1968 e Boschi, 1979);
- Portanto, trata-se de uma maneira de verificar “sociologicamente” como o processo de industrialização aconteceu sem ser limitado à análise da “dimensão técnico adaptativa da ação corporativa” (Cardoso, 1964);
- **Diferenças:**
  - Momentos históricos do capitalismo no Brasil: 1950 a 1970 (Cardoso, 1964; Martins, 1968; Bresser Pereira, 1972 e Boschi, 1979) e presente (*IMS*);
  - As questões teóricas podem ser apresentadas da seguinte forma:

AUTORES	ISSUES
Fernando Henrique Cardoso, Luciano Martins e Luiz Carlos Bresser Pereira	- O papel econômico e político dos empresários no processo de desenvolvimento do capitalismo no - O “empresário schumpeteriano”
Renato Boschi e Paulo Costa	Empresários e regime político
<i>IMS</i>	“Espírito do Capitalismo”

- **Outras diferenças:**
  - *Inovações* enquanto não só um processo que ultrapassa os procedimentos administrativos tradicionais, mas também algo que diz respeito à “sociedade como um todo”, mesmo que os empresários não tenham condições de efetivá-las (Cardoso, 1964);
  - A experiência acadêmica e a ocupação de cargos públicos e políticos também são importantes para a capacidade de efetivas as inovações (Cardoso, 1964);

- Preocupação com as questões relacionadas à política e à direção do Estado (Cardoso, 1964; Martins, 1968 e Boschi, 1979);
- A relação entre, de um lado, os “atores sociais” ou das “classes sociais” e mais especificamente a “burguesia” e, de outro, o Estado e seu papel no desenvolvimento econômico (Cardoso, 1964 e Boschi, 1979);
- O fato de que as “elites econômicas” inevitavelmente tendem a se tornar “elites políticas”, dada a importância que o Estado passa a assumir para os negócios de uma grande empresa;
- Alguns estudos enfatizam mais profundamente a questão da cultura política e da posição frente ao regime político (Boschi, 1979 e Costa, 2012);
- A questão da relação entre empresários e “neo-desenvolvimentismo” (Bresser Pereira e Diniz, 2009);
- A relação entre empresários e corrupção no ambiente corporativo (IMS);
- As questões relacionadas à família ou a casa, ao *work-life balance* a *life course analysis* (IMS);

Feita a comparação entre os estudos brasileiros e a pesquisa IMS, faremos o mesmo em relação aos resultados das pesquisas, separando-as entre as brasileiras e a IMS e considerando as variáveis acima indicadas.

#### **Origem social:**

- **Brasil:**
  - Apenas 16% dos industriais tinham avós com ocupação agrária, seja proprietário ou trabalhador (Martins, 1968);
  - Metade dos grandes industriais são filhos de estrangeiros e 72% têm avós estrangeiros (Martins, 1968).
  - A grande maioria dos empresários originou-se das classes médias e a ascensão social se deu por etapas, desde os avôs (Bresser Pereira, 1972);
- **IMS:**
  - Presença de avós com ocupação agrária;
  - Poucos pais eram de camadas mais privilegiadas;
  - Ascensão social da família é gradual;
  - Impacto da “casa paterna”, independente no nível de escolaridade e de renda dos pais;

**Origem étnica:**

- **Brasil:**
  - A maior parte dos industriais era composta por imigrantes radicados no Brasil e sua origem étnica é predominantemente estrangeira (avós, pais ou os próprios empresários) (Bresser Pereira, 1972);
- **IMS:**
  - Quase não há estrangeiros;
  - Presença de avós estrangeiros;

**Política:**

- **Brasil:**
  - Não há interesse nem condições, econômicas, gerenciais e políticas, para os industriais brasileiros reverterem a tendência excludente do modelo de desenvolvimento brasileiro (Martins, 1968);
  - As possibilidades de que os “homens-de-empresa” se tornarem capazes de controlar um modelo de desenvolvimento social que empolgasse a sociedade são limitadas estrutural e politicamente (Cardoso, 1964);
  - Os empresários não foram capazes de formular uma política nacional de industrialização, nem de se organizar como grupo de pressão nesse sentido (Cardoso, 1964; Martins, 1968 e Bresser Pereira, 1972);
  - Alta adesão à democracia, mas baixo envolvimento com a política e com o aperfeiçoamento das instituições políticas (Costa, 2012);
- **IMS:**
  - Avaliação positiva em relação às possibilidades e responsabilidades da participação do empresariado em um desenvolvimento social e político;
  - Mas não há sinal da existência de um projeto do conjunto dos membros da elite econômica;
  - Dificuldade por parte dos entrevistados de distinguir as instituições daqueles que, num determinado momento, as ocupa;
  - Alta adesão à democracia;
  - Quando comparamos os resultados da IMS com outras pesquisas sobre os dirigentes de entidades de representação, a “elite empresarial”, os resultados



sugerem algumas hipóteses a serem exploradas (Costa, Roks e Santos, 2012):

- A existência entre os entrevistados de uma visão “gerencial” da política: política como uma questão de bem administrar a coisa pública;
- Certa dificuldade por parte dos entrevistados em entender o que são as “instituições políticas” e a tendência a uma maior insatisfação com tais instituições;
- Certa homogeneidade (social e de trajetória) e da coesão (um único “espírito do capitalismo”) entre os entrevistados;
- Possibilidade de uma avaliação positiva a respeito do relacionamento com o Governo;
- Confusão entre sistema político (instituições) e Governo (governantes);
- Se os entrevistados reconhecem a si e aos empresários em geral como parte da elite política;

Por último, há outros dados apresentados pela IMS que não são contemplados pelos estudos brasileiros, no caso, os relativos à experiência educacional e profissional em outros países, apesar da tendência ao retorno à pátria.

### **Considerações finais**

A exploração inicial feita acima das comparações entre os estudos brasileiros sobre a elite econômica na Brasil e a pesquisa IMS indicam a existência de coincidências e diferenças metodológicas, teóricas e analíticas, mas também a possibilidades de ganhos analíticos advindos desta comparação.

Nas análises de Cardoso, Martins, Bresser Pereira e Boschi observamos a importância dada à questão da classe (“burguesia”), o que indica que, para esses estudos, a análise da classe se dá através do estudo de sua elite. Além disso, verificamos a importância da questão da política e da relação com o Estado e da questão da dominação e da exploração de classe<sup>3</sup>. Além disso, a pesquisa IMS sugere a importância da comparação, procedimento ausente nas pesquisas brasileiras.

Verificamos também que, apesar do critério de seleção dos indivíduos que vão compor o objeto ser exclusivamente econômico, ou seja, a direção de grandes empresas,

---

<sup>3</sup> Sobre esta questão, ver Costa, 2013. Como vimos acima, este assunto foi contemplado parcialmente somente na edição brasileira da IMS.

os estudos brasileiros sugerem a importância de se considerar também aspectos políticos e reputacionais.

Por último, constatamos a importância de ao menos vislumbrar a análise do comportamento ou da ação, praticamente ausente de todos os estudos acima comentados, assim como a necessidade de evitar a sub utilização e disponibilização dos dados da pesquisa.

### **REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

- BOSCHI, Renato. 1979. *Elites industriais e democracia*. Rio de Janeiro, Graal.
- BRESSER PEREIRA, Luiz Carlos. 1974. *Empresários e administradores no Brasil*. São Paulo, Brasiliense.
- BRESSER-PEREIRA, L. C. e DINIZ, Eli. 2009. Empresariado Industrial, Democracia e Poder Político. *Novos Estudos CEBRAP*, v. 84, p. 82 a 99.
- CARDOSO, Fernando Henrique. 1964. *Empresário industrial e desenvolvimento econômico no Brasil*. São Paulo, Difel.
- COSTA, Paulo Roberto Neves. 2012. A elite empresarial e as instituições democráticas: cultura política, confiança e padrões de ação política. *Opinião Pública*. Campinas, v. 18, n. 2, Novembro.
- COSTA, Paulo Roberto Neves; ROKS, Tiago Junior & SANTOS FILHO, Guatimozin de Oliveira. 2012. Recrutamento, valores e padrões de ação política da elite empresarial. *Revista de Sociologia e Política*, Curitiba, V. 20, nº 43: pp. 221-246, Outubro.
- COSTA, Paulo Roberto Neves. 2013. Classe social e elite nos estudos sobre empresariado no Brasil. *37º Encontro Anual da Anpocs*, ST33 - As classes sociais no Brasil contemporâneo, Águas de Lindóia, outubro.
- MARTINS, Luciano. 1968. *Industrialização, burguesia nacional e desenvolvimento*. Rio de Janeiro, Saga.
- POHLMANN, M. e VALARINI, E. 2013. Elite econômica no Brasil: discussões acerca da internacionalização da carreira de executivos brasileiros. *Revista de Sociologia e Política*, vol.21 nº 47 Curitiba, setembro.