

Capítulo VIII

CONCLUSÃO EM PERSPECTIVA HISTÓRICA

Estamos agora em condições de concluir o relatório desta pesquisa, realizando a inserção de seus resultados dentro do contexto histórico do desenvolvimento econômico e social do país. À medida que analisávamos os diversos aspectos desta pesquisa — a burocratização das empresas, a abertura de seu capital, as origens étnicas dos dirigentes, sua mobilidade social e sua carreira, usando como variáveis independentes o tamanho e a nacionalidade das empresas, as origens sociais dos dirigentes e seu caráter de administradores profissionais ou não — em todos esses momentos procuramos inserir os temas tratados dentro de um contexto histórico mais amplo. Só assim poderíamos apanhar todo o significado de cada fato social e econômico isolado que levantamos nesta pesquisa. Estas análises, porém, deviam necessariamente ser parciais. Cabe agora a tentativa de uma análise global sumária, que nos permita avaliar os fatos verificados em um determinado momento histórico.

Esta análise é necessária na medida em que os fenômenos econômicos e sociais são eminentemente dinâmicos. A estrutura social e econômica de um país em desenvolvimento está sempre em transformação. As formas de divisão do trabalho, a preponderância dos fatores de produção, a tecnologia empregada, a composição da força de trabalho e das elites dirigentes, a estrutura de classes, os sistemas de valores e crenças predominantes em uma sociedade são todos fenômenos históricos, que estão sofrendo profundas transformações à medida em que o desenvolvimento se verifica.

Esta pesquisa, realizada em meados dos anos sessenta, está inserida num determinado momento histórico do desenvolvimento brasileiro. Este

desenvolvimento, a rigor, só teve início no Brasil, no Século XIX, a partir da época de transição que vai da abertura dos portos, em 1808, até aproximadamente 1850. Antes disto, no período do Brasil colonial, não se pode falar propriamente em desenvolvimento econômico no Brasil. Tivemos surtos de crescimento econômico no caso do ciclo do açúcar e no ciclo da mineração. Mas o país, sob completo domínio colonial, não tinha um mínimo de identidade nacional para iniciar um projeto de desenvolvimento. O controle do país estava dividido entre a administração colonial e um amálgama de latifundiários locais muito separados geograficamente e economicamente para se constituírem em uma elite econômica capaz de iniciar e liderar um processo de desenvolvimento econômico a longo prazo. Os latifúndios, ou eram auto-suficientes, vivendo em plena economia de subsistência, como era o caso da pecuária, ou então eram auto-suficientes, em termos do consumo dos escravos e demais trabalhadores, mas produziam um excedente exportável, destinado a sustentar o consumo da classe latifundiária e da administração portuguesa no Brasil e em Portugal. O exemplo mais significativo deste tipo de organização da produção é o do açúcar. Em ambos os casos não se formava um mercado interno, nem se constituía uma elite empresarial suficientemente identificada com um processo de desenvolvimento auto-sustentado.

No Século XIX, a partir da abertura dos portos, da independência política, e do desenvolvimento das exportações de café, o Brasil integra-se no comércio mundial. Este, devido à revolução industrial nos países hoje industrializados, ao grande aumento da produção e ao desenvolvimento das técnicas de transportes, tem um extraordinário desenvolvimento na segunda metade do Século XIX. Processa-se rapidamente a divisão internacional do trabalho, alguns países centrais especializando-se na produção de produtos manufaturados e os demais, periféricos, especializando-se na produção de produtos primários. O Brasil, como toda a América Latina, enquadra-se nesta segunda alternativa. Configura-se, no Brasil, um modelo de desenvolvimento primário-exportador, totalmente voltado para fora, para a produção de produtos primários exportáveis. Uma elite empresarial de grandes fazendeiros, de exportadores e importadores e de banqueiros, originários em grande parte dos latifundiários do período colonial, transforma-se na classe dominante do país, constituindo-se em uma oligarquia agrário-comercial. Esta oligarquia, cujos interesses coincidiam em grande parte com os das elites dirigentes dos países industrializados, passa então a liderar um modelo de desenvolvimento dependente, de base agrícola e exportadora, em que a industrialização era relegada a segundo plano, senão abertamente hostilizada.

Com a Primeira Guerra Mundial, e principalmente com a grande depressão dos anos trinta, entra em crise o modelo de desenvolvimento primário-exportador, que se responsabilizara em grande parte pelo atraso

relativo do desenvolvimento brasileiro. A crise do capitalismo mundial, em que esse modelo se apoiava, provoca a crise no modelo primário-exportador.

Esta crise transforma-se na oportunidade para o início de um processo de industrialização em um grande número de países, entre os quais o Brasil se constituiu em um dos exemplos mais expressivos. Na verdade, tem início, a partir especialmente de 1930, uma revolução econômica e social no Brasil. Um novo modelo de desenvolvimento, baseado na industrialização substitutiva de importações, tem início. O poder econômico e político do país, que antes se concentrava nas mãos de uma oligarquia agrário-comercial anti-industrializante, transfere-se para grupos da classe média. O poder político, a partir da revolução de 1930, é assumido por políticos e militares da classe média que imediatamente entram em composição com a burguesia industrial em emergência, com parte da velha oligarquia agrário-comercial, e iniciam uma política populista e industrializante, que prevaleceria no Brasil até 1961. Por outro lado, o poder econômico vai sendo assumido, cada vez mais, por uma nova classe de empresários industriais. São eles em sua grande maioria imigrantes ou descendentes de imigrantes, originários principalmente da classe média. Alguns autores, entre os quais Caio Prado Jr., Luciano Martins e Castro Gonçalves¹, pretendem que os empresários industriais no Brasil constituíam uma mera continuação da oligarquia agrário-comercial capitalista que dominava o Brasil até 1930 e que nenhum conflito de interesses opunha os dois grupos. Embora seja correto afirmar que tanto a oligarquia agrário-comercial quanto os novos empresários industriais eram igualmente elites capitalistas, esta pesquisa sobre dirigentes de empresa, assim como a anterior que realizamos especificamente sobre empresários industriais, deixou claro que se trata de dois grupos étnica e socialmente separados. Inicialmente, inclusive, seus interesses econômicos eram conflitantes. Há uma grande soma de evidências históricas a esse respeito. É só a partir de fins dos anos cinquenta, quando uma série de fatos novos passa a ocorrer, que este conflito é superado². Na pesquisa realizada pelo próprio Luciano Martins, já nos anos sessenta, ainda 48% dos industriais médios e 40% dos grandes industriais percebiam o conflito de interesses entre a indústria e o setor agrário³.

A industrialização tem início com a produção de bens leves de consumo. Pequenos capitais e tecnologia pouco desenvolvida são necessários. A nova classe industrial obtém altos lucros e se capitaliza através do reinvestimento desses lucros. Mantém-se em grande parte alheia ao processo político, e dedicada exclusivamente a suas atividades ao nível das empresas. Conforme observa Fernando Henrique Cardoso, “não só a indústria concentrou-se nos ramos tradicionais de tecelagem e alimentação, como as práticas empresariais eram rotineiras e os empreendedores, com poucas exceções, não chegaram a formular uma política nacional de industrialização, nem a organizar, portanto, focos e grupos de pressão nesse sentido”⁴.

A partir da Segunda Guerra Mundial, porém, e especialmente durante os anos 50, tem início o desenvolvimento das indústrias de bens de consumo duráveis, de bens de capital, e de bens intermediários de base química. Estas indústrias exigem capitais consideravelmente maiores. O Estado se incumbiu de alguns dos novos setores, particularmente o aço e o petróleo. O restante é dividido entre os empresários industriais brasileiros mais bem sucedidos e o capital estrangeiro. Este, percebendo a oportunidade de lucros que a indústria oferecia no Brasil, inclusive através de incentivos dos mais diversos tipos, e verificando que o governo estava decidido a substituir por produção nacional a importação da grande maioria dos bens industriais, passa a realizar investimentos significativos no setor industrial brasileiro.

Desenvolveu-se assim, no Brasil, sob o tríplice comando, seja do Governo, seja do capital nacional, seja do capital estrangeiro, uma indústria moderna. Condicionada pelos novos produtos a serem produzidos, caracterizados por economias de escala consideráveis, a dimensão das empresas cresce decididamente. Uma tecnologia moderna, geralmente capital-intensiva, é empregada.

Ao mesmo tempo que isto ocorria no Brasil, no exterior, depois da grande depressão e a partir do fim da Segunda Guerra Mundial, o capitalismo norte-americano e europeu voltava a se consolidar. Mas agora em bases novas, com uma ampla interferência do Estado na economia, e com um alto grau de profissionalização e burocratização ao nível das empresas. Este novo capitalismo, de tendências nitidamente tecnoburocratizantes, graças aos investimentos diretos que então realiza, readquire no Brasil, durante os anos cinquenta, a influência que havia parcialmente perdido durante os anos trinta e quarenta.

Depois da crise política de 1962 e 1963 e da crise econômica que vai se estender até 1967, ocorre a retomada do desenvolvimento industrial brasileiro. O controle político do país, a partir da Revolução de 1964, passa para uma tecnoburocracia industrializante, que rapidamente obtém o apoio das classes empresárias, tanto nacionais quanto estrangeiras. O processo de crescimento das empresas, de burocratização de suas estruturas administrativas, iniciado nos anos cinquenta, toma novo impulso. Um novo modelo de desenvolvimento, baseado no grande Governo e na grande empresa capitalista, delinea-se.

Esta pesquisa, realizada em meados dos anos sessenta, quando a implantação de um grande complexo industrial moderno e integrado já se realizara, e o País se preparava para entrar em um novo modelo de desenvolvimento, retrata alguns aspectos importantes da elite dirigente das médias e grandes empresas industriais, no Grande São Paulo. Este retrato é o reflexo do desenvolvimento histórico que acabamos de sumarizar.

No fim de cada um dos capítulos fizemos um resumo dos fatos principais ali levantados e analisados. Cabe agora, porém, um último e mais geral resumo, que nos situe dentro de uma perspectiva histórica.

A burocratização das empresas é um fenômeno em marcha no Brasil. Está ainda no seu início, na medida em que foi principalmente a partir dos anos cinquenta que surgiram as grandes empresas no Brasil. Em mais de 70% das empresas havia diretores que não tinham relações de parentesco com seus proprietários. Dos dirigentes entrevistados, de acordo com u'a amostra escolhida ao acaso, 43% eram diretores profissionais. A abertura do capital, porém, em meados dos anos sessenta era ainda restrita. Em quase 80% das empresas nacionais seus diretores controlavam mais de 50% do capital. Nos últimos anos, graças à política governamental, este processo de abertura das empresas e de formação do mercado de capital foi grandemente acelerado. Mas tudo indica que nesta área continuamos ainda no início de um longo processo.

As origens étnicas dos dirigentes, da mesma forma que acontecia com a dos empresários, é predominantemente estrangeira: 80% dos dirigentes eram eles próprios ou seus pais ou seus avós paternos, estrangeiros. Entre os países de origem, a Itália é de longe o país dominante com mais de 30% dos dirigentes. Este fato, que tem a justificá-lo uma série muito grande de fatores, revela um relativo desinteresse das famílias brasileiras por atividades empresariais em comparação com as estrangeiras. Sua causa principal, porém, deve estar no fato de os imigrantes e seus filhos terem verificado que a indústria era sua principal oportunidade de mobilidade social.

Na área da mobilidade social, depois de uma análise crítica das teorias sobre classes sociais, que nos permitiu optar por um sistema de estratificação social e nele situar os diretores na época de sua infância ou adolescência, pudemos determinar a origem social dos dirigentes. A grande maioria deles origina-se nas classes médias. Apenas 7,5% na classe baixa. Sua mobilidade intergeracional tendeu a ocorrer em etapas. Entre o avô e o neto, o pai constituiu claramente uma etapa no processo de mobilidade. O nível de instrução do pai parece ter-se constituído em um fator básico de mobilidade. Comparado, entretanto, com pesquisas norte-americanas, verificamos que o grau de mobilidade social no Brasil é bastante baixo. Este fato ficou ainda melhor definido a partir da análise de oportunidades de acesso à diretoria. Desenvolvemos um modelo simples, que nos permitiu demonstrar que os filhos de representantes da classe alta têm mais de 180 vezes oportunidade de chegar à diretoria de uma empresa do que os filhos de membros da classe baixa. Embora nos países capitalistas avançados o grau de mobilidade social não seja muito maior, ele é sem dúvida maior do que no Brasil. Nosso atraso relativo reflete em parte o estágio de desenvolvimento em que nos encontramos.

Examinamos em seguida a carreira dos dirigentes. Tornaram-se diretores com cerca de 36 anos. Trabalharam cerca de 17 anos e estavam na empresa, em média, há 5 anos, quando chegaram à diretoria. Em média, trabalharam em duas a três empresas antes de entrarem para aquela onde se tornariam diretores. Nessa empresa ocuparam, em média, pouco mais de dois cargos, inclusive o atual de diretor. A diferença mais significativa que encontramos na carreira dos diretores brasileiros em relação aos norte-americanos foi o fato de os primeiros chegarem à diretoria muito mais jovens do que os últimos. Este fato deve naturalmente refletir a maior dimensão e o maior grau de burocratização das empresas norte-americanas.

Durante todo o início do relatório, trabalhamos com duas variáveis independentes: tamanho e nacionalidade das empresas. Determinamos, então, uma série de variações significativas. No Capítulo VI, porém, adotamos uma nova variável independente: a origem social dos dirigentes, classificada em dois grandes grupos (classes superiores e classes inferiores). Verificamos, então, que há uma maior porcentagem de diretores profissionais e de diretores fundadores entre os originários das classes inferiores. Verificamos ainda que, de um modo geral, o acesso à diretoria foi mais demorado e difícil para os originários dessas classes.

Finalmente, no último capítulo, em que utilizamos o caráter profissional ou não-profissional dos diretores como variável independente, verificamos algumas variações bastante significativas. Os diretores profissionais e seus pais têm um nível de instrução maior do que os não-profissionais, sua origem étnica é mais brasileira, e eles se originam na classe média em proporção muito maior do que os diretores não-profissionais. Além disso, começaram a trabalhar mais cedo e levaram mais tempo para chegar à diretoria do que os diretores não-profissionais, entre os quais predominam os diretores herdeiros.

Dentro deste quadro da mobilidade e carreira dos dirigentes de empresas industriais, de suas origens étnicas e sociais, da burocratização das empresas e da abertura de seu capital, deixamos deliberadamente de abordar suas atitudes e opiniões políticas e administrativas. Esta área está sendo objeto de um outro projeto de pesquisa⁵. Teremos, assim, um quadro mais completo dos dirigentes de empresa no centro do desenvolvimento industrial brasileiro que é São Paulo.

Esta pesquisa que acabamos de relatar, todavia, já nos apresenta um quadro do dirigente de empresa como autor e como resultado do processo de desenvolvimento brasileiro, o qual, somado às demais pesquisas já realizadas sobre o assunto permitirão uma análise cada vez mais segura do desenvolvimento econômico e social brasileiro e do papel dos dirigentes de empresas nesse processo de desenvolvimento.

São Paulo, 8 de março de 1.972.

NOTAS

- (1) Cf. Caio Prado Jr., *A Revolução Brasileira*. São Paulo, Editora Brasiliense, 1966, pp. 178-182; Luciano Martins, op. cit., pp. 126-132; Sérgio R. de Castro Gonçalves, *Uma Reavaliação do Desenvolvimento Industrial no Brasil*, em *Revista de Administração de Empresas*, vol. 10, nº 2, junho de 1970.
- (2) Cf. L. C. Bresser Pereira, *O Empresário Industrial e a Revolução Brasileira*, em *Revista de Administração de Empresas*, nº 8, julho-setembro de 1963.
- (3) Luciano Martins, op. cit., p. 127.
- (4) Fernando Henrique Cardoso, *Empresário Industrial e Desenvolvimento Econômico*. São Paulo, Difusão Européia do Livro, 1964, p. 82.
- (5) *Atitudes dos Dirigentes das Grandes Empresas Paulistas*, projeto de pesquisa, com trabalho de campo e tabulação já terminados, que está sendo realizado pelo autor e por Fernando C. Prestes Motta.